# LES INTÉRÊTS

DES

# NATIONS DE L'EUROPE,

DÉVÉLOPÉS RELATIVEMENT AU

# COMMERCE.

*TOME SECOND.*

*LEIDE*,

CHEZ ELIE LUZAC, M. DCC. LXVI.

Et se trouve à LEIPZICH, chez *Weidmann* & *Reich*; à FLORENCE, chez *Bouchard*; à NAPLES, chez *Gravier*; à LONDRES, chez *John Nourse*.

# LES INTÉRÊTS DES NATIONS DE L'EUROPE, DÉVELOPPÉS RELATIVEMENT AU COMMERCE.

## CHAPITRE XXV.

### *Des Loix du Commerce en général.*

Les Hommes ſont l'objet & les agens du Commerce, & la population eſt ſa prémière baſe. Ainſi ſi l'on examinoit toutes les liaiſons indirectes du Commerce, on lui trouveroit des rapports très ſenſibles avec toutes les loix de toutes les Nations. Nous ne conſidérons ici que celles qui y ont un rapport direct : telles qu'une partie des loix de la guerre, du droit naturel, du droit public, des traités de commerce, des aſſurances ; des loix prohibitives ; celles qui concernent les engagemens des Négocians & la manière de juger leurs conteſtations ; les tarifs, c'eſt-à-dire les droits de tranſit, les droits d'entrée & de ſortie, les droits de ville, les droits de péage, tous les obſtacles infinis dont on a ſurchargé de mille manières la route du Commerce ; obſtacles, dont il ſeroit à déſirer qu'on pût le débaraſſer pour rendre ſa marche plus utile à ceux mêmes qui ont établi les droits, & qui les régardent comme des droits avantageux.

Chaque Nation peut faire telles loix que bon lui ſemble ſur ſon Commerce. Mais une nation qui par des loix prohibitives porte un grand préjudice au Commerce des autres nations, peut recevoir un préjudice encore plus grand de l'uſage de la reciprocité. Quel préjudice ne recevroit pas l'Angleterre d'une loi chez toutes les autres nations, ſemblable, à ſon égard, à

ſon Acte de Navigation, qui défend aux autres nations d'apporter dans ſes ports d'autres marchandiſes que celles du cru de leurs pays? L'exceſſive ſupériorité que l'Angleterre a acquiſe dans le Commerce des quatre Parties du Monde, ſon empire ſur toutes les Mers, pourroient enfin & devroient peut-être produire naturellement une ſemblable loi, une loi ſi juſte & qui paroît ſi néceſſaire. Il eſt certain que l'Angleterre, dont toutes les autres Nations peuvent ſe paſſer aujourd'hui, perdroit promptement une grande partie de ſon Commerce. Ce ſeroit là un des moyens de rétablir la balance du Commerce de l'Europe, que cette Nation a trop fait pencher en ſa faveur.

La vraie maxime, dit Mr. *de Montesquieu*, eſt de n'exclure aucune Nation de ſon Commerce ſans de grandes raiſons. Le Japon ne commerce qu'avec deux Nations, la Chinoiſe & la Hollandoiſe. Les Chinois gagnent mille pour cent ſur le Sucre & quelque-fois autant ſur les retours. Les Hollandois font des profits à peu près pareils. Toute Nation qui ſuivra les maximes du Japon ſera néceſſairement trompée. C'eſt la concurrence qui met un prix juſte aux marchandiſes. Le marché des Polonois pour le bled avec la ville de Dantzich les prive de cet avantage. Il en eſt de même du traité de Portugal avec l'Angleterre, qui donne à l'Angleterre l'avantage de lui vendre des étoffes de laine à l'excluſion des autres Nations. Le Portugal s'eſt privé par là, comme le Japon, de la double concurrence dans ſes Achats & dans ſes Ventes. La Ruſſie avoit presque donné autrefois par un traité les mêmes avantages aux Anglois.

Le Commerce eſt lui-même le Legislateur d'une infinité de maximes & d'uſages concernant la probité, la bonne foi & le credit, qui ſont la baſe fondamentale ſur laquelle tout le Commerce ſe ſoutient. Les loix n'ont fait que préſcrire dans pluſieurs Etats les uſages & les règles introduites par le Commerce même, ſur la forme des lettres de change, ſur la force & l'étendue des engagemens qu'elles contiennent, ainſi que ſur les aſſurances; & le Commerce ne ſuit ſur le Change, dont il eſt l'inſtituteur, & ſur la valeur intrinſeque de l'or & de l'argent, d'autre loi que celle qu'il s'impoſe lui-même.

Le détail de toutes les loix & de toutes les maximes qui ont un rapport direct au Commerce, demanderoit pluſieurs volumes. Nous ne nous arrêterons ici qu'à conſidérer celles qui intéreſſent le plus généralement le Commerce de toute l'Europe.

*De*

## *De la Jurisdiction.*

L'ETABLISSEMENT d'une Jurisdiction particulière pour juger ſommairement & ſans fraix toutes les conteſtations qui naiſſent parmi les Marchands & Négocians concernant leur Commerce, fût le fruit de la première attention que la Legislation françoiſe donna au Commerce vers le milieu du ſeizième ſiècle. On comprit dès-lors combien l'intérêt du Commerce exige une loi vigoureuſe ſur l'exécution des engagemens, & que les jugemens des conteſtations ſoient débaraſſés des formes qui en ſuſpendroient l'expédition. Tout Etat qui veut rendre ſon Commerce floriſſant, doit ſur-tout règler par de bonnes loix la manière d'inſtruire & de juger les affaires qui l'intéreſſent. Cet établiſſement eſt encore ſuſceptible de perfection chez les Nations même les plus commerçantes & les plus éclairées. La Hollande, la Nation la plus commerçante de l'Europe, a quelques tribunaux pour les affaires d'aſſurance & de marine, mais ces inſtitutions ne repondent pas entièrement au but qu'on devroit ſe propoſer: le defaut dans la legislation eſt le plus ſouvent reparé par la bonne foi & l'eſprit d'équité qui regnent parmi les bons Négocians, & qui y previennent ordinairement les conteſtations ſur le fait du Commerce: c'eſt là la raiſon pourquoi il y a ſi peu de procès entre les Négocians ſur des affaires de Commerce, relativement à la multitude d'affaires qui s'y font. S'il ſurvient des difficultés de la part des Négocians étrangers, il eſt rare que les Nationnaux, chargés de leurs pouvoirs, ne les terminent pas par la voie d'une heureuſe conciliation. Rien n'eſt plus à rédouter pour les Négocians que la néceſſité de s'abandonner à la pourſuite longue, pénible & effrayante des droits les plus légitimes, dans des tribunaux où la chicane eſt plus à craindre que l'injuſtice même.

LES Jurisdictions conſulaires compoſées de Négocians qui jugent ſommairement & gratis les affaires de Commerce, ſont en France l'un des grands ſoutiens du Commerce. C'eſt un établiſſement qui pourroit ſervir de modèle aux autres Nations commerçantes. L'intérêt du Commerce exigeroit l'établiſſement d'un tribunal ſupérieur compoſé de même de Négocians, pour juger les appels avec la même ſimplicité d'inſtruction & la même expédition, & où toute affaire de Commerce put être jugée ſur de ſimples mémoires reſpectifs.

## *Des Faillites & des Contraintes par corps.*

Les droits ſacrés de l'humanité, joints aux vrais intérêts du Commerce, nous autoriſent à attaquer ici la Légiſlation de l'Europe ſur cette matière.

Presque dans toute l'Europe, ſur-tout dans les Etats les mieux policés, toute ſorte d'engagemens entre Négocians, donnent lieu à la contrainte par corps, principalement les lettres de change; & dans pluſieurs villes célèbres, les citoyens jouiſſent du funeſte privilége de trainer dans les priſons leurs concitoyens, comme les étrangers, pour toute ſorte de dettes, & ſouvent même pour des dettes ſuppoſées.

Ces batimens, dont l'aſpect ſeul inſpire l'horreur, qui ne devroient renfermer que des bêtes féroces; que le pouvoir legiſlatif n'a fait élever que pour aſſurer le repos public contre la violence, contre les crimes, contre tous les excès qui malgré les affligeantes précautions des légiſlateurs, ne troublent encore que trop malheureuſement l'ordre de la Société; ces batimens dont l'exiſtence humilie l'humanité, faits cependant pour ſa conſervation, devroient-ils jamais ſervir à la détruire? devroit-on trouver des Citoyens qui ne ſont que malheureux, qui ſouvent même ne le ſont que par la mauvaiſe foi & la perfidie de leurs Compatriotes, livrés dans ces triſtes réduits à tous les excès de la pauvreté & de la miſère, privés de tous les droits les plus précieux de l'humanité? Un tremblement de terre, une guerre, un naufrage, une loi injuſte ou tyrannique, des évènemens forcés qui diſſipent en un moment la fortune du Négociant le plus droit, le plus ſage & le plus accrédité, devroient-ils lui faire redouter la perte de ſa liberté, & la privation des reſſources qu'il pourroit trouver encore dans ſon induſtrie, dans ſes connoiſſances, dans ſon génie & dans ſa fermeté, pour ſe rélever? C'eſt cependant dans ce cas que les loix de l'Europe ont armé la juſtice & l'autoriſent à retenir dans des liens perpétuels, un Citoyen pour qui la peine de mort qu'on inflige aux criminels, ſeroit plus douce, ſi elle n'étoit accompagnée de l'infamie.

Il n'y a pas un bon Négociant qui tire, accepte ou endoſſe des lettres de change, qui enviſage autre choſe dans les ſuites du défaut de payement, que ſa fortune, ſon crédit, & par-deſſus tout le point d'honneur:

ce

ce ſont là les principes & les liens de tous ſes engagemens; & c'eſt dans ſes malheurs le prémier objet qui le ſaiſit, qui le frappe & qui l'accable: c'eſt ſur ces principes, c'eſt ſur ce fondement que repoſent eſſentiellement la confiance & la foi publique dans le Commerce. Aucune claſſe de citoyens n'eſt plus ſenſible au point d'honneur, que les Négocians; & c'eſt leur réputation & la délicateſſe de leurs ſentimens qui font la ſureté de leurs engagemens, non les peines prononcées par les loix, dont aucun Négociant ne s'occupe: la même droiture, la même exactitude & la même bonne foi dans leurs engagemens, exiſteroient ſans le ſecours de l'autorité d'aucune loi. Qui connoit mieux toute l'étendue de la juſtice diſtributive, que des hommes qui ont par état tous les jours des occaſions de ſe juger eux-mêmes, & qui l'exécutent avec la plus ſcrupuleuſe fidélité, dans les ventes, dans les achats, dans les commiſſions, dans les ordres qu'ils donnent ou qu'ils reçoivent, & dans les comptes qu'ils ſe rendent reſpectivement?

Les loix qui ont preſcrit la contrainte par corps, concernant les lettres de change & les autres engagemens des Négocians, ont été faites dans des tems où les légiſlateurs n'avoient que des connoiſſances imparfaites du Commerce, où l'on connoiſſoit peu le mérite des Négocians, où l'on ignoroit encore combien ils étoient utiles & précieux à leur patrie, & que l'honneur leur eſt plus cher que la vie. Le tems, l'uſage, l'expérience font connoître l'utilité & tous les avantages de la loi, & aſſurent la ſage prévoyance du légiſlateur: c'eſt auſſi par un long uſage & par l'expérience qu'on découvre tous les défauts, tous les inconvéniens & toutes les imperfections de la loi. Quiconque ne conſultera donc aujourd'hui que l'uſage & l'expérience, & voudra ſe donner la peine d'interroger ſans préjugé la raiſon qui éclaire notre ſiècle, conviendra que la loi, qui a ſoumis chez toutes les Nations généralement, & ſans diſtinction, tous les engagemens des Négocians, à la contrainte par corps, ne préſente dans l'uſage & dans l'application qui s'en fait tous les jours, qu'une loi dure ſans néceſſité & deſtructive ſans utilité, au lieu d'une loi douce & ſalutaire; une loi dont on abuſe ſans ceſſe pour enlever à l'Etat des citoyens induſtrieux, & qui diminue la ſomme d'induſtrie d'un Etat, en ajoutant un poids accablant ſur la tête de celui, qui peut-être ne ſuccomberoit pas dans le plus grand malheur qu'il eut à craindre, ſi la loi étoit moins dure, ou plus juſte. Il eſt ſingulier que ce ſoit dans le pays où l'humanité des Citoyens a le plus élevé de monumens en l'honneur de l'humanité, que l'on trouve le plus d'abus de cette loi. On trouve cet-

te contradiction inconcevable chez les Anglois, chez la Nation la plus éclairée, ſur-tout ſur le Commerce & la Politique: la loi y eſt exécutée dans la plus exceſſive rigueur; & c'eſt le pays ou les faillites ſont le plus fréquentes: c'eſt auſſi le ſeul pays où l'on trouve l'exemple de fondations de retraites honnêtes pour les familles des faillis, faites, comme beaucoup d'autres auſſi reſpectables, par voie de ſouſcription. De là ne pourroit-on pas conclure que ce n'eſt point par la ſévérité de la loi, ni par ſon application la plus rigoureuſe, qu'on doit eſpérer de prévenir le déſordre des faillites.

La loi a diſtingué en France & en quelques autres Etats, les banqueroutiers frauduleux, des faillis de bonne foi. Elle prononce la peine de mort contre les premiers; mais elle laiſſe les derniers expoſés à toute la dureté des pourſuites perſonnelles qui détruiſent infailliblement le débiteur, qui ajoutent au malheur qui lui a fait perdre ſa fortune & ſon honneur, la perte de ſa liberté, & qui privent le créancier lui-même des eſpérances qu'il pourroit raiſonnablement fonder ſur l'induſtrie & la liberté de ſon débiteur: la loi dans ce cas met un glaive deſtructeur dans les mains d'un aveugle, qui s'en ſert ſouvent contre ſon propre intérêt, & au détriment de l'Etat.

Il paroit évident, que l'intérêt général du Commerce de l'Europe exigeroit une loi uniforme, dont la ſévérité ſeroit reſtrainte aux banqueroutes frauduleuſes, dont toutes les précautions rigoureuſes tendroient à conſtater la mauvaiſe foi du négociant qui manque, & les diſpoſitions à en aſſurer la punition, comme d'un vol plus funeſte & plus contraire à la foi publique, que ceux qui ſe commettent ſur les grands chemins; & qui laiſſeroit au failli de bonne foi, qui a livré toute ſa fortune ſans reſerve à ſes créanciers, la liberté de réparer en tout ou en partie par ſon induſtrie, les pertes dont il a été accablé par des accidens, ou même par ſon imprudence: la contrainte par corps devroit être au moins reſtrainte aux engagemens des marchands détailleurs, que la loi pourroit peut-être préſumer n'être point en général aſſez ſenſibles au point d'honneur.

Les lettres de change, & les billets à ordre ou au porteur, circulent dans le Commerce ſur la confiance dûe au Négociant, comme argent comptant, & avec un avantage bien ſupérieur à l'argent. C'eſt le papier-monnoye qui jouit de la prémière confiance, qui la mérite, & le ſeul dont il ne ſoit pas poſſible de ſe paſſer. La raiſon & l'intérêt public voudroient qu'un papier-monnoye, dont la circulation eſt ſi néceſſaire au Com-

Commerce, & dont le crédit eſt établi ſur des principes ſi ſolides, ne put être formé que par le Commerce, & ne put être imité. Ce ſeroit une loi infiniment utile dans tous les Etats, que celle qui proſcriroit comme une eſpèce de fauſſe monnoye, les lettres de change qui ne ſont point tirées, acceptées & endoſſées par des Négocians, ainſi que les billets à ordre ou au porteur, en reduiſant leur valeur à celle d'une ſimple obligation. Ces papiers-monnoyes, que l'uſure dicte dans l'obſcurité & que le libertinage accepte, devroient-ils participer dans aucun Etat, au crédit que le Commerce donne aux papiers dont on leur imprime ſi facilement la forme? Le crédit que ce papier obſcur, presque toujours formé par le crime, trouve quelque-fois dans la circulation, eſt une uſurpation toujours funeſte au débiteur, & ſouvent à des tiers ſéduits par ſa forme extérieure. Le tems n'a-t-il pas encore aſſez fait connoitre les abus énormes qui reſultent de la facilité avec laquelle on peut imiter les papiers de commerce, & les inconvéniens des loix qui donnent à ces faux papiers, les mêmes priviléges, qu'aux vrais papiers de commerce? Ce n'eſt qu'à la faveur de la contrainte par corps, que l'uſure exerce tous ſes excès dans les grandes villes; ce n'eſt que ſur cette ſorte de ſureté que le jeune homme & le ſeigneur, qui ſe dérangent, trouvent les moyens de ſe réduire aux dernières extrêmités. Si ceux qui leur prêtent, quoiqu'ils ne prêtent qu'à des intérêts énormes, étoient inſtruits par la loi que les lettres de change qu'ils leur font ſigner, n'ont point le privilége des lettres de change ſignées par des Négocians, & que la juſtice ne peut leur accorder la contrainte perſonelle, ils ne prêteroient pas. De-là il réſulteroit deux avantages précieux à la ſociété: les trois quarts des uſuriers ſubſtitueroient une induſtrie légitime & utile au public, à une induſtrie criminelle & deſtructive; & cette foule d'emprunteurs qui n'empruntent que pour dépenſer & précipiter leur ruine, ſeroient dans l'heureuſe impoſſibilité de ſe rendre à charge à la Société en contractant des dettes qui abſorbent au-delà de leur patrimoine.

Si la loi avoit ainſi diſtingué les lettres de change des Négocians, de celles dont les débiteurs ne ſont ni Marchands, ni Négocians, comme elle diſtingue les billets à ordre & au porteur, qui ſont réputés de ſimples obligations, quand ils ne ſont pas ſignés par des Marchands, Negocians, ou Gens d'affaires; on n'auroit pas vu en France il y a quelques années un Duc, & un Lieutenant-Général des Armées du Roi, tous deux des prémières Maiſons du Royaume, nés avec de grands biens, empriſonnés par leurs créanciers, & réduits à l'extrême pauvreté. Des Arrêts du Conſeil, qui enfin déclarèrent nuls tous les engagemens que ces Seigneurs pour-

pourroient contracter à l'avenir, ſont une preuve bien ſenſible de la ſageſſe & de l'utilité d'une loi, qui auroit prévenu la néceſſité d'un tel ſecours, en leur rendant impoſſible les emprunts chez les uſuriers, & en leur conſervant du moins leur honneur & une partie de leur patrimoine par l'impoſſibilité de donner leur perſonne pour ſûreté de leurs emprunts. C'eſt ainſi, que la ſage prévoyance du légiſlateur conſerve ſouvent l'honneur & la fortune des Familles & des Citoyens, ſans qu'ils s'en apperçoivent.

Le Parlement de Paris a vu quelque-fois pluſieurs de ſes Membres, après avoir contracté des dettes de cette nature, condamnés par corps par des ſentences des Juges & Conſuls. Cette Compagnie a enfin trouvé ſa dignité bleſſée par des ſentences par corps contre des Magiſtrats d'un ordre ſi ſupérieur. C'eſt en effet une contradiction aſſez biſarre, qu'il ſoit défendu à tous les Juges inférieurs de décréter de priſe de corps un Conſeiller au Parlement, quelque crime qu'on lui impute, & que les Juges & Conſuls puiſſent & doivent même ſuivant la loi, le faire empriſonner pour une dette civile. Le privilége du Parlement eſt tel, que lorsqu'un de ſes Membres ſe trouve nommé dans une plainte, dans une procédure criminelle, le prémier Juge eſt obligé de renvoyer le procès au Parlement; le reſpect qu'il doit à un Supérieur de cet ordre *lui fait tomber la plume des mains*, (c'eſt ainſi qu'on exprime le privilége des Pairs) pendant qu'une lettre de change autoriſe par le ſeul défaut de payement, le Juge inférieur à faire trainer avec un éclat ignominieux, le même Conſeiller dans les priſons mêmes du Parlement.

Pour prévenir un abus ſi ridicule & ſi frappant, le Parlement n'a trouvé de remède que dans un Réglement de diſcipline intérieure, qu'il fit il y a quelques années, qui oblige tout Conſeiller *de la Cour*, qui laiſſe proteſter une lettre de change, de remettre dans le moment la demiſſion de ſa charge entre les mains du prémier Préſident. Le Parlement n'eſt point légiſlateur, mais s'il avoit porté ſon attention au-delà des intérêts de ſa dignité, s'il avoit conſidéré l'intérêt public, il auroit vu ſans-doute qu'il n'appartient qu'aux Négocians de faire circuler des lettres de change pour argent comptant, & auroit demandé au Roi la réforme d'une loi, dont l'exécution ne préſente que des déſordres dans la ſociété, & des inconvéniens qui ne ſont balancés par aucune ſorte d'avantage.

Nous ne diſſimulerons point ici les raiſons ſéduiſantes qui peuvent autoriſer l'uſage de la contrainte par corps pour dettes civiles, & faire valoir

valoir le mérite d'une loi que nous n'avons pas craint d'appeller une loi dure, injuſte, deſtructive, également contraire aux intérêts du commerce & aux droits ſacrés de l'humanité. C'eſt ſur ces principes, chers à la ſociété & à tout gouvernement qui s'occupe de la félicité des peuples, que nous croyons démontrer la néceſſité d'abroger cette loi, & de lui en ſubſtituer une plus conforme à l'intérêt public, à l'intérêt du commerce, plus humaine, plus juſte & plus ſalutaire.

Nous n'admettons point d'autres principes de la légiſlation, que l'équité naturelle & l'intérêt public; & nous penſons que les loix qui émanent du pouvoir legiſlatif, n'ont ſur nous un empire légitime, qu'autant qu'elles ſont conformes à ces grands principes; *ſalus populi ſuprema lex eſto.* Une loi même arbitraire, qui paroit dure dans ſon application à des cas particuliers; qui entraine des inconvéniens, qui enfin opère quelque-fois une injuſtice inévitable dans ſon exécution, eſt une loi ſouverainement juſte, ſi elle eſt conforme à ces principes; ſi le *ſalus populi* l'a exigée du légiſlateur. C'eſt en ce ſens que les loix arbitraires ne ſont, pour ainſi dire, qu'une juſte interprétation de la loi naturelle. Il eſt vrai qu'il y a peu de loix qui produiſent le bien ſans aucun mêlange de mal; que par-tout le mal eſt à côté du bien. Ainſi il ne ſeroit pas raiſonnable d'inſiſter ſur quelques inconvéniens de la loi pour la faire abroger, ſi les avantages qu'elle donne ſont ſupérieurs à ſes inconvéniens. Il eſt donc juſte de balancer les biens qui réſulteroient de l'abolition de la loi avec les maux qui en naitroient néceſſairement. Mais il eſt juſte auſſi d'écarter dans cet examen tout préjugé que porte avec ſoi l'ancienneté de la loi. Cet examen exige une exacte impartialité. L'art de la légiſlation a comme les autres arts, un rang marqué dans l'ordre hiſtorique des progrès de l'eſprit humain, & cet art eſt peut-être encore de tous les arts le plus ſuſceptible de nouvelles perfections, comme il eſt le plus digne des méditations des plus grands génies. Le ſuffrage des Nations policées, qui ſemble avoir ſcellé la loi de la contrainte, ne doit donc entrer pour rien dans la balance. Ce ſuffrage a la même origine que la loi: les Nations policées, qui l'ont donnée, n'étoient pas mieux inſtruites que les légiſlateurs. Ce n'eſt point aujourd'hui un ſuffrage libre & réfléchi, qui honore la loi. Des gémiſſemens fondés & jusqu'à préſent inutiles y ont ſuccédé. Lorsque cette loi ſi affligeante pour l'humanité a été faite, les legiſlateurs n'avoient qu'une idée imparfaite du commerce: les négocians eux-mêmes n'étendoient point leurs connoiſſances au-delà des branches particulieres dont chacun s'occupoit; perſonne n'avoit encore vu l'enſemble du commerce, & ne l'avoit embraſſé avec cet eſprit d'adminiſtration qui le voit dans toutes

ſes branches, dans tous ſes rapports & dans toutes ſes liaiſons avec l'intérêt général & le bonheur de la ſociété. Le grand art du legiſlateur conſiſte à bien concilier l'utilité publique avec la juſtice, avec les droits de l'humanité; ce qui exige de ſa part une connoiſſance profonde, non ſeulement de la matière ſur laquelle il veut porter une loi, mais encore qu'il connoiſſe à fonds toutes les matières qui y ſont rélatives. Pouvons-nous ſuppoſer que les anciens légiſlateurs n'ayent médité toutes leurs loix ſur le commerce, que d'après des connoiſſances aſſez étendues? Ainſi l'ancienneté de la loi, ni le ſuffrage auſſi ancien des nations policées, ne juſtifient point la dureté inutile de la loi & les abus deſtructifs qui en ſont la ſuite.

Nous verrons cependant bientôt, en parcourant les loix les plus connues ſur la contrainte par corps, que le ſuffrage des nations policées n'a été ni unanime, ni uniforme. Les loix ont varié, & pluſieurs légiſlateurs ont ſu concilier les intérêts du commerce avec les principes de l'equité naturelle, avec les droits de l'humanité, que nous réclamons ici.

L'HONNEUR, dit on, s'aſſocie mal dans un coeur avec l'intérêt, & l'intérêt eſt la première divinité des commerçans. En France, où l'on eſt imbu de ce préjugé, on n'a jamais permis à la nobleſſe de faire le commerce. On auroit cru donner atteinte à l'honneur qui eſt le reſſort de ce Gouvernement. C'eſt d'après une expérience conſtante du coeur humain, ajoute-t-on, que la loi ſoupçonnant les négocians, a cru ne pouvoir les aſſujettir aux rigides maximes de la probité, que par les contraintes par corps pour dettes civiles; que le legiſlateur a très bien connu les Négocians, lors qu'elle a forcé l'intérêt chez eux à ſe taire devant la juſtice diſtributive; &c.

LE commerce a longtems gémi ſous le poids d'un injuſte préjugé concernant l'intérêt, l'honneur, & même la probité.

LES légiſlateurs n'ont jamais bien connu les Négocians, ni le Commerce. C'eſt l'honneur qui eſt la baſe & le fondement ſolide de la confiance publique dans les papiers monnoye que le Commerce répand & reproduit ſans ceſſe, & la perte de cet honneur eſt la ſeule peine qui en ſoutient la circulation; c'eſt cette peine, c'eſt cette loi de l'honneur, dont le commerce eſt lui-même l'unique légiſlateur, qui ſeule aſſure chez le négociant l'exactitude, la juſtice & la bonne foi. Le négociant qui en manque ſe rend coupable d'un crime: nous réclamons la juſtice & la ſévérité d'une autre loi contre ce négociant injuſte & de mauvaiſe foi. La punition de ſon crime n'eſt point

dans

dans la contrainte par corps. Une loi plus ſevère & plus juſte le condamne à la mort, ou tout au moins à une peine infamante, & le retranche totalement de la ſociété. La banqueroute frauduleuſe eſt un vol, c'eſt un crime volontaire & prémédité, qu'on ne peut enviſager avec aucune ſorte d'indulgence. Le légiſlateur a voulu le prévenir „ en forçant par une peine „ afflictive ou infamante, l'intérêt à ſe taire devant la juſtice diſtributive." Mais qu'a-t-on voulu prévenir par la peine de la contrainte par corps? Cette peine a-t-elle pu prévenir une faillite forcée, qui eſt le cas de ſon application? Car ſi la faillite eſt volontaire, c'eſt le cas de la peine capitale ou infamante. La faillite forcée eſt un naufrage que tout Négociant prévoit & redoute, mais qu'il n'eſt pas toujours en ſon pouvoir de prévenir, & les loix ne peuvent rien ajouter à ſa vigilance, aux précautions qu'il prend pour écarter ce malheur de la carrière qu'il ſuit. Il eſt juſte, il eſt de bonne foi. Quel eſt donc dans ce cas l'objet de la contrainte par corps? La crainte de cette peine peut-elle empêcher que le Négociant ne ſoit forcé de ceſſer ſes payemens? La loi eſt donc dure ſans aucune utilité, elle n'eſt donc qu'injuſte & deſtructive. La loi n'a point *forcé* chez le Négociant, dont la faillite eſt de bonne foi, *l'intérêt à ſe taire devant la juſtice diſtributive*. Car c'eſt cet intérêt même, c'eſt la perte de ſon honneur & de ſa fortune, motifs bien ſupérieurs à la peine de la contrainte, qui portent le Négociant à prendre toutes les méſures qui ſont à la portée de ſon intelligence, pour prévenir ſa faillite forcée. La loi de la contrainte par corps eſt donc auſſi évidemment injuſte, que le ſeroit une loi qui défendroit à peine de priſon, de faire un faux pas ſur les bords d'un précipice.

L'HONNEUR eſt une expreſſion, à laquelle on attache différentes idées. Diſtinguons ici trois ſortes d'honneurs rélativement à notre objet. Celui qui conſiſte dans une exacte probité, dans une droiture inflexible même en ſecret à la vue des plus preſſans beſoins, qu'aucun intérêt, qu'aucune paſſion ne peut entamer: cet honneur a peu de martyrs. Il eſt un autre honneur plus commode, qu'on regarde comme un ornement, dont on ſe pare avec oſtentation, honneur ſouvent de mode ou de ſituation; cet honneur eſt dans la bouche de tout le monde. Tout mépriſable qu'il eſt, il n'eſt cependant pas inutile au bien de la Société; on en peut dire ce que diſoit *Quintilien* de l'ambition: *Licet ſit vitium ambitio, tamen cauſa virtutum eſt.*

IL eſt une troiſième ſorte d'honneur, qui diſtingue eſſentiellement l'état

des Négocians de toutes les autres claſſes des Citoyens; qui conſiſte dans la bonne foi, dans la fidélité & dans l'exactitude la plus ponctuelle à remplir leurs engagemens. Cet honneur, qui eſt la baſe du crédit du Négociant, & qui ſe confond même tellement avec ſon crédit, qu'on ne peut intéreſſer l'un ſans l'autre, qu'on ne peut donner atteinte à ſon honneur ſans altérer ſon crédit, ni toucher à ſon crédit ſans donner atteinte à ſon honneur; cet honneur fait la partie la plus précieuſe de la fortune du Négociant: il eſt l'aliment de ſon induſtrie, la baſe, le ſoutien, l'ame de tout ſon Commerce. C'eſt là la ſource de ſes richeſſes. Avec cent mille francs de fonds le Négociant peut faire pour pluſieurs millions d'affaires de commerce. Mais s'il laiſſe ſoupçonner ſa bonne foi, ſa fidélité en affaires, s'il manque une ſeule fois d'exactitude dans ſes payemens, ſon honneur eſt altéré, ſon crédit tombe; s'il n'a eſſuyé aucune perte conſidérable, il ſe ſoutiendra encore, mais il ſera forcé de reſſerrer ſes affaires, & de travailler un tems infini à rétablir ſon nom, ſa réputation, ſon honneur & ſon crédit: car tout cela s'identifie chez lui, s'étend, ſe vivifie, & ſe perd enſemble. La ſuſpenſion d'un payement, ſi elle eſt occaſionnée par des pertes, conduit ordinairement le Négociant à la néceſſité de remettre ſon bilan. C'eſt le cas de la faillite forcée, qu'aucune contrainte, qu'aucune peine légale ne ſauroit empêcher; & dans ce cas l'humanité peut-elle ſoutenir l'idée d'une loi qui met dans des fers perpétuels un Citoyen, qui ſans crime & malgré lui vient de perdre ſon état, ſa réputation, ſon honneur & ſa fortune?

Voilà l'idée juſte de l'honneur qui regne chez tous les Négocians qu'on ne peut ſoupçonner d'être capables de méditer une Banqueroute frauduleuſe, mais dont aucun n'eſt moralement parlant à l'abri d'une faillite forcée. Telle eſt la loi que le Commerce s'eſt impoſée lui-même. Le légiſlateur ne peut rien ajouter à ſon empire, qui eſt d'autant plus ſolidement établi, que *l'intérêt, cette prémière divinité des Commerçans*, aſſure la plus rigide obſervation de la loi.

Il ſeroit à déſirer que cet honneur, qui ſemble relegué dans l'ordre des Négocians, put ſe répandre & règner avec la même autorité dans les autres claſſes des Citoyens; qu'on pût effacer, en France ſur-tout, la ligne de ſéparation que le préjugé a miſe entre la Nobleſſe & les Négocians; & que les Nobles auxquels les loix de l'Etat permettent le Commerce en gros, y devinſſent ſenſibles au même point d'honneur, & ſoumis à l'empire de la même loi.

Si le véritable honneur, ſi cette exacte probité, qui reſiſte à la ſéduction de l'intérêt & aux épreuves les plus fortes, n'exerce pas ſur les Négocians un empire auſſi général & auſſi abſolu, il n'y a peut-être pas de claſſe de Citoyens où le véritable honneur ſoit mieux connu.

On reconnoit, que la loi de la contrainte par corps met un glaive deſtructeur dans les mains d'un aveugle, qui ne s'en ſert que contre ſon propre intérêt & toujours au détriment de l'Etat. On pourroit demander ici à la raiſon dégagée de tout préjugé, ſi cette loi a été dictée par l'équité naturelle, par un amour du bien vraiment éclairé ſur l'intérêt public & ſur les droits de l'humanité?

„ Mais cet abus," dit-on encore, „ ſur qui la loi gemit elle-même, „ en prévient d'autres plus conſidérables. Combien de gens qui trouvant „ leur impunité dans la loi même, abuſeroient d'elle pour fruſtrer leurs „ créanciers?"

Ceci eſt bien éloigné de notre thèſe. Dès qu'il y a abus dans la conduite du débiteur, pour fruſtrer ſes créanciers, il y a une Banqueroute frauduleuſe. C'eſt le crime contre lequel l'intérêt public & l'humanité même réclament l'execution des loix, qui puniſſent le brigandage & le vol. Il ne s'agit ici que de la loi qui autoriſe la deſtruction de celui qui eſt forcé par des accidens de ſuſpendre ſes payemens, qui manque malgré lui & de bonne foi.

„ Si cette loi," ajoute-t-on, „ne ſéviſſoit que contre les banqueroutes „ frauduleuſes, ſon indulgence pour les autres les multiplieroit à l'infini. „ La gêne de la rime contraint les poëtes à tendre tous les reſſorts de „ leur eſprit pour que la juſteſſe de leurs penſées n'en ſouffre point. Il „ en eſt de même, ſi l'on peut parler ainſi, de l'induſtrie qui preſſée par „ la rigueur de la loi, s'agite & s'évertue pour ſatisfaire aux créanciers."

La ſévérité d'une loi pénale produit naturellement deux effets dans la ſociété; elle prévient ſouvent le crime par la crainte qu'elle inſpire, & excite chez l'homme coupable, l'induſtrie pour en éluder l'autorité. Il n'eſt donc pas douteux que l'indulgence pour les faillis de mauvaiſe foi ne ſauroit manquer de multiplier les Banqueroutes frauduleuſes. Mais peut-on faire le même raiſonnement ſur les faillites forçées? peut-on croire que l'indulgence de la loi ſeroit pour les négocians un encou-

ragement qui les porteroit en plus grand nombre à perdre de bonne foi leur état, leur honneur & leur fortune? Car le failli de bonne foi livre ſans réſerve tout ſon bien à ſes créanciers. Ce n'eſt point la ſévérité d'aucune loi qui peut exciter l'induſtrie du Négociant à prévenir ce déſaſtre, ni à le réparer. C'eſt la fortune, c'eſt ſon intérêt, c'eſt ſon honneur, qui le lui font redouter, qui le lui font prévoir, & qui le portent à épuiſer toutes ſes reſſources pour s'en rélever. C'eſt la raiſon & la nature, qui nous portent à veiller à notre conſervation, qui tendent ici tous les reſſorts de l'eſprit du Négociant, ſoit pour prévenir ſa perte, ſoit pour la reparer. Le légiſlateur eſt ici hors des limites de ſon empire. Il ne ſauroit porter une loi pénale ſur un fait qui n'eſt point volontaire, qui eſt forcé par des evenemens qu'on n'a pu éviter. La loi pénale ne fait donc dans ce cas que détruire ſans rien édifier. Peut-on enfin faire concourir chez les négocians la crainte d'une loi pénale pour prévenir les faillites forcées, avec l'intérêt toujours préſent de leur fortune & de leur honneur, qui leur inſpire toute la prudence, toutes les precautions poſſibles, pour éviter ce malheur?

Toute loi ſur cette matière qui étend ſa ſévérité au-delà des précautions néceſſaires pour conſtater la mauvaiſe foi du débiteur, ne préſente donc dans l'execution, que de la dureté & des inconvéniens: elle accable ſans utilité, elle opprime ſans objet, ſans avantage pour l'intérêt des citoyens laborieux; & elle détruit ſans édifier. Il n'y a rien à mettre dans la balance pour la faire pencher en faveur des diſpoſitions pénales de la loi. Aucun avantage ne peut balancer les inconvéniens qui en réſultent.

On n'a point aſſez diſtingué dans les loix modernes les banqueroutes frauduleuſes, des faillites forcées; on a confondu la fraude avec la bonne foi; on a ſacrifié les intérêts de la ſociété, les vrais intérêts du Commerce, les droits de l'humanité, à la vaine eſpéranee de prévenir les faillites de bonne foi, & on n'a pas apperçu l'impoſſibilité de prévenir par la crainte des peines, des événemens forcés, des événemens indépendans de la puiſſance legiſlative. Les légiſlateurs chez les Nations anciennes les plus éclairées ne portèrent point la ſévérité des loix à cet excès inutile, injuſte, & deſtructif. Ils ont mieux ſu diſtinguer la fraude de la bonne foi; ils ont mieux connu le prix d'un Citoyen induſtrieux, l'intérêt que l'Etat prend à ſa conſervation, & la néceſſité de reſpecter les droits de l'humanité dans le cas où la ſévérité de la loi ne feroit que détruire.

Les

Les loix des Egyptiens defendoient de s'obliger par corps. Les Grecs permirent d'abord l'obligation & la contrainte par corps. Leurs loix défendoient de prendre en gage ou de ſaiſir les armes & la charrue d'un homme, & permettoient de prendre l'homme même. On trouve la même abſurdité dans les loix de france. Il y a une loi qui défend expreſſément la ſaiſie non-ſeulement de la charrue, mais de tout ce qui ſert au labourage; & une autre qui défend la ſaiſie des moulins, métiers, outils, inſtrumens, &c. qui ſervent à la fabrication des étoffes de ſoie, de laine & des toiles; pendant que d'autres loix permettent de faire empriſonner le laboureur & le fabricant. Les Grecs reconnurent de bonne heure la contradiction & la dureté inutile de cette loi. L'obligation par corps fut proſcrite à Athènes par les loix de Solon. La contrainte par corps avoit lieu chez les Romains contre ceux qui s'y étoient ſoumis, ou qui y étoient condamnés pour ſtellionat ou dol. Mais dans le cas même de la ſoumiſſion par acte à la contrainte par corps, la ceſſion des biens de la part du débiteur, faiſoit ſuccéder à la rigueur de cette loi, la loi de la libérté.

Il étoit permis autre-fois en France de ſtipuler la contrainte par corps dans toutes ſortes d'actes. Mais hors ce cas elle n'avoit lieu que lorſqu'elle étoit prononcée par le juge pour cauſe de vol ou pour dettes fiſcales. Un Edit de 1535 concernant la conſervation de Lyon, ordonne que les ſentemes de ce tribunal ſeroient exécutées par *priſe de corps* dans tout le Royaume ſans *viſa ni pareatis*. Charles IX. donne la même autorité à la juriſdiction conſulaire de Paris dans ſon diſtrict, par ſon Edit de création de 1563, à l'égard des condamnations qui n'excéderoient pas 500 livres tournois. L'ordonnance de moulins, célébre par beaucoup de diſpoſitions qui font honneur à la légiſlation françoiſe, étendit la rigueur des loix antérieures à toutes les condamnations de ſommes pécuniaires pour quelque cauſe que ce fut, *pour faire ceſſer*, porte la loi, *les ſubterfuges, les delais & tergiverſations des débiteurs*. Cette loi porte encore que ſi le débiteur ne peut être pris, il ſera condamné au *doublement & tiercement des ſommes adjugées*. Mais un tempérament d'équité adoucit dans cette ordonnance la dureté de ces diſpoſitions, & les concilie avec les droits de l'humanité & l'intérêt public, en adoptant l'uſage de la loi Romaine, qui fait ceſſer la contrainte contre le débiteur qui abandonne ſes biens.

Les loix qu'on ſuit aujourd'hui en France, ont abrogé en général l'uſage des contraintes par corps pour les dettes purement civiles, excepté dans certains cas. C'eſt-à-dire, que l'uſage de la contrainte par corps eſt re-

reſtraint aux dettes dont les juges & conſuls ont la juridiction, aux dépends adjugés, aux domages, intérêts, aux dettes des tuteurs & curateurs, aux reſtitutions de fruits, au dépot néceſſaire, au ſtellionat. l'Ordonnance de 1667. défend de paſſer à l'avenir aucuns jugemens, obligations ou autres conventions portant contrainte par corps contre les ſujets du roi. Il n'eſt permis qu'aux propriétaires des terres & héritages ſitués à la campagne, de ſtipuler par les baux les contraintes par corps.

On voit que ces loix ſont reſtées imparfaites par le défaut d'une connoiſſance aſſez exacte du commerce, & parce qu'on n'a point diſtingué dans les affaires de commerce, la fraude de la bonne foi, comme on l'a fait dans toutes les autres affaires. Car il n'y a pas un ſeul cas où le légiſlateur autoriſe la contrainte par corps, dans les affaires étrangères au Commerce, dans lequel le dol & la mauvaiſe foi du débiteur ne ſoient manifeſtes, & ne ſoient l'objet de la peine. C'eſt dans tous ces cas contre le dol, contre la mauvaiſe foi, que la loi arme la juſtice. Dans les loix ſur le commerce, il ſemble que le légiſlateur a cru, en laiſſant ſubſiſter ſans exception la contrainte par corps pour les affaires de Commerce, que le dol & la mauvaiſe foi préſident à toutes les opérations des Négocians. On a cependant diſtingué les Banqueroutes frauduleuſes des faillites forcées, en prononçant la peine de mort contre les prémières. Il n'y avoit qu'un pas à faire pour rendre la loi tout-à-fait conforme à l'intérêt public, à l'équité naturelle qui réclame perpétuellement les droits de l'humanité. Le légiſlateur a voulu prévenir la fraude, par la peine contre les Banqueroutiers frauduleux. Il devoit reſtraindre à ce ſeul fait la ſévérité de la loi; par ce qu'il n'y a ni dol, ni mauvaiſe foi dans la faillite forcée & que dès lors la contrainte eſt ſans objet. Une diſpoſition ſingulière de la même loi en France montre bien, que le Légiſlateur a bien plutôt cédé à la force d'un préjugé, qu'à des motifs tirés de l'intérêt public combiné par la raiſon avec l'équité naturelle, en autoriſant la contrainte par corps. Le Négociant qui a failli, perd en partie ſon état; il peut continuer le Commerce, mais il eſt exclus des honneurs qui appartiennent au Négociant. Il parvient cependant à force d'induſtrie & de travail à payer entièrement ſes créanciers. Les loix de France le réhabilitent alors & l'admettent de nouveau dans l'aſſemblée générale des Négocians & à participer aux honneurs du Commerce. Cette diſpoſition évidemment dictée par l'équité naturelle, par l'humanité & par l'amour éclairé de l'intérêt public, eſt une démonſtration frappante de l'injuſtice & de la dureté deſtructive de la diſpoſition, qui veut que ce même Négociant puiſſe être empriſonné pour ſa vie par l'uſage de la contrainte par corps.

A laquelle de ces deux loix donnera-t-on la préférence? Eſt-elle due à celle qui conſerve, qui édifie, ou à celle qui détruit ſans néceſſité, ſans objet, ſans aucune ſorte d'avantage pour le public? Des diſpoſitions ſi contraires dans les mêmes loix chez la même Nation, ne préſentent-elles pas le même excés d'injuſtice, la même abſurdité, que les loix qui défendent de ſaiſir la charue, & permettent d'empriſonner le labourcur? La douceur des moeurs françoiſes tranſpire cependant encore ici à travers la dureté de cette loi, dont il eſt impoſſible de concilier l'uſage avec la raiſon. On admet en France, ainſi qu'en quelques autres Etats, la ceſſion des biens, qui fait ceſſer la contrainte par corps, mais avec des formes ſi triſtes, ſi humiliantes, que ce tempérammment eſt presque auſſi affligeant que la peine dont il prend la place: c'eſt une eſpèce d'amende honorable ſèche ou *ſine figuris*, qui dans le cas de la faillite de bonne foi, dégrade l'homme & l'avillit auſſi injuſtement qu'inutilement.

C'est peut-être une erreur que de croire que l'exactitude des payemens chez les marchands détailleurs, chez les boutiquiers n'eſt due qu'à la crainte de la contrainte par corps. Si cette claſſe eſt au-deſſous des Négocians en général par la richeſſe, par les moeurs, l'éducation, les connoiſſances & les ſentimens, elle ne rédoute pas moins la perte de ſon honneur, de ſon crédit & de ſa fortune, que la ſeule ſaiſie de ſes effets anéantit, ou même un ſimple refus de payement, un ſeul délai demandé; & cette crainte ſeule ſuffit pour aſſurer ſon exactitude. Mais ſeroit-il impoſſible de l'aſſurer d'une manière plus efficace encore par une loi plus humaine & plus ſalutaire, que la contrainte par corps, s'il reſtoit quelque doute. On trouve dans la légiſlation françoiſe l'idée de cette loi; l'article I. du tit. III. de l'Edit du Commerce ordonne aux Négocians & Marchands, tant en gros qu'en détail, d'avoir un livre qui contiendra tout leur négoce, leurs lettres de change, leurs dettes actives & paſſives, & les deniers employés à la dépenſe de leur maiſon. L'Article III. veut que les livres des Négocians & Marchands ſoient ſignés ſur le prémier & dernier feuillet, par un des conſuls, ou par un échevin ſans frais ni droits, & les feuillets cotés & paraphés par premier & dernier, par un officier commis dont il ſera fait mention ſur le premier feuillet. L'Article V. porte que „ les livres journaux ſeront écrits de même ſuite „ par ordre de datte ſans aucun blanc, arrêtés en chaque chapitre & à „ la fin, & qu'il ne ſera rien écrit aux marges. "

Cette loi n'eſt point exécutée en France. La dificulté d'engager des officiers publics à remplir des fonctions en tous ſens ſtériles pour eux,

& les ſujets à les requérir ſans avoir un intérêt préſent qui les y porte, aſſure l'inexécution d'une forme à tous égards néceſſaire. Il ſeroit également de l'avantage du Négociant, du Marchant & de l'intérêt public, qu'il y eut une loi telle que le Négociant & le Marchand fuſſent dans la néceſſité indiſpenſable de tenir leur livre journal dans l'exactitude la plus rigoureuſe, & qu'il leur fut impoſſible de le refaire, ou d'en faire un nouveau, ou d'altérer l'ancien & de l'accommoder aux circonſtances de leurs affaires.

Les Négocians tiennent diférents livres, outre le livre journal: un grand livre, un livre de caiſſe, un bilan, un livre des achats & des ventes, un livre de copies de lettres, &c. Mais le livre journal eſt le plus important de tous, parce qu'il eſt le controlle & la preuve de tous les autres livres, écritures & comptes. En effet ce livre contient confuſément tout ce dont les autres livres ſont compoſés: tous les Négocians & Marchands y écrivent de bonne foi toutes leurs opérations jour par jour, & à fur & à meſure qu'elles ſe préſentent, & les portent enſuite par ordre ſur un autre régiſtre, par débit & crédit & par datte. Ce livre eſt par conſéquent le ſiége & la baſe du bon ordre des affaires du Négociant & du Marchand. Une loi qui les obligeroit de tenir ce livre dans une forme rigoureuſe, les forceroit donc à tenir leurs affaires dans un bon ordre, rendroit par là moins incertains les ſuccès de leurs opérations & de leurs entrepriſes, & en les mettant en même tems dans l'impoſſibilité de préparer des Banqueroutes frauduleuſes & de cacher la fraude, cette loi ſeroit également pour eux & pour le commerce une loi ſalutaire.

On pourroit peut-être remplir heureuſement cet objet par une loi qui établiroit dans chaque ville & bourg où il y a des Négocians & des Marchands, un bureau, qui ſous l'autorité publique auroit ſeul le privilége de vendre & diſtribuer aux Négocians & Marchands leur livre journal en papier timbré, numeroté & paraphé, à un prix réglé par un tarif public, qui n'excéderoit que de peu de choſe, le prix courant de ces ſortes de livres.

L'Officier commis à cette diſtribution ſeroit tenu de clore les livres remplis qui lui ſeroient repréſentés, avant que d'en délivrer un nouveau, ſans cependant voir le contenu dans le livre, la cloture devant ſe faire par une ſimple ſignature avec ce mot *clos le &c.* Enſorte que l'etat des affaires des Négocians & des Marchands ſeroit toujours conſtaté d'une manière ſûre & invariable.

Pour

Pour prévenir toute fraude, les Négocians & Marchands ſeroient tenus de prendre tous les ans de nouveaux regiſtres, leſquels ſeroient auſſi d'un timbre nouveau.

Ces livres ſeroient de différents volumes pour correspondre à l'etendue d'affaires de chaque Marchand & Négociant, & conſéquemment, de différents prix.

La libérté du Commerce en ſeroit peu ou point bleſſée, & les frais ſeroient ſi modiques, qu'ils ſeroient à peine apperçus.

L'Exécution de cette loi ne pourroit être aſſurée que par une diſpoſition qui porteroit, *à peine contre les Negocians & Marchands qui ne tiendroient pas leur livre journal dans cette forme, d'être privés des priviléges des Marchands & Négocians. C'eſt-à-dire que leur journal ne feroit pas foi en juſtice, & qu'ils ſeroient privés en cas de faillite, du bénéfice de la ceſſion, & la faillite reputée de mauvaiſe foi.*

Il y a lieu de croire que les bons Négocians & Marchands, qui redoutent continuellement les faillites, verroient avec plaiſir une loi qui en previendroit un grand nombre, & ſe porteroient d'autant plus volontier à ſon exécution, qu'elle ſeroit d'une part le gage public de leur bonne foi, & que de l'autre, il ne leur en couteroit que fort peu de choſe de plus pour avoir un livre journal exempt de tout ſoupçon de fraude. Car le tarif pourroit être aſſés modéré pour qu'il n'en coutât pas un florin par année au Négociant qui fait le plus d'affaires; cependant le produit ſeroit ſuffiſant pour fournir à l'entretien des officiers commis à cette diſtribution.

L'exécution aſſés facile d'une loi ſi ſimple ayant aſſuré dans le livre journal des Négocians & Marchands, la preuve inconteſtable de la fraude ou de la bonne foi en cas de faillite, il ne reſteroit plus de prétexte d'utilité dans l'uſage inhumain & deſtructif de la contrainte par corps. Le dépôt du Bilan & du livre journal ſeroit toujours la preuve de la bonne foi, de la faillite forcée d'un Négociant obligé malgré lui de ceſſer ſes payemens; comme le défaut ou l'irrégularité de ce dépôt ſeroit la preuve du dol & de la mauvaiſe foi de celui qui a médité une Banqueroute frauduleuſe.

La ſupreſſion de la contrainte par corps laiſſeroit toute la force au titre contre un débiteur qui fuit. Une loi plus ſévère lui ſeroit ſubſtituée. La fuite ſeule du débiteur, ou ſon refus d'un dépôt, ou un dépôt infidèle, ſeroient une preuve ſuffiſante de ſa mauvaiſe foi. Une pourſuite plus rigoureuſe devroit être en ce cas entre les mains du créancier.

Car ce n'eſt que contre la fraude & la mauvaiſe foi, que devroit porter toute la ſévérité de la loi, & la juſtice ne devroit être armée que contre le débiteur, qui fuit, qui ſe cache, ou cache ſes effets, & qui cherche un autre azile, que celui que les loix aſſurent à l'innocence & à la probité.

On convient, que nous avons raiſon de régarder les lettres de change & les billets des Négocians comme un papier-monnoye néceſſaire, infiniment utile, & ſupérieur à l'argent comptant; que ce papier ne circule dans la ſociété avec ce précieux avantage, que lui donne le commerce qui le forme, que ſur la confiance d'un dépôt réel toujours exiſtant à l'échéance chez les Négocians; & on ne veut pas que nous régardions comme une fauſſe monnoye ce papier formé par l'uſure, accepté par le libertinage, qu'on introduit dans la Société ſous la même forme, qui eſt étranger aux affaires de Commerce, & qui n'a pour objet que d'aſſurer le payement d'une créance uſuraire, non par un dépôt réel qui n'exiſte presque jamais à l'échéance, mais par le ſeul uſage de la contrainte par corps, que la loi attache à cette forme extérieure, ſans égard à la qualité & à l'état des Perſonnes. Eſt-ce là un papier de commerce? eſt-ce là ce papier qui porte l'empreinte de la bonne foi, qui circule dans le monde commerçant ſur la confiance d'un dépôt réel formé par le Commerce? L'intérêt des Négocians qui trompés par cette forme extérieure ſont expoſés à recevoir ce papier en payement, exigeroit évidemment qu'il fut defendu par les loix d'en introduire dans le Commerce.

Quel peut donc être l'objet d'utilité qui doit faire autoriſer l'uſage d'un papier qui n'eſt produit que par le crime; qui bien loin de ſuppoſer un dépôt réel, de mériter du crédit, n'eſt autre choſe que la preuve écrite d'une uſure commiſe, & du dérangement des mœurs & de la fortune de celui qui en eſt le débiteur? Où eſt la néceſſité pour l'intérêt publie & pour l'avantage du Commerce, que le Citoyen qui n'eſt ni Négociant, ni Marchand, ni Fermier, ſoit autoriſé à tirer, à accepter des lettres, en un mot à emprunter par lettre de change? Car ces ſortes de let-

lettres n'ont jamais pour objet la remiſe, le tranſport d'argent de place en place, qui eſt également l'origine & la vraie cauſe des lettres de change, qui en caractériſe la régularité : ces ſortes de lettres ne ſont jamais que des traites ſimulées. Le lieu de la traite y eſt toujours ſuppoſé ; c'eſt toujours un faux.

Si l'on ſuppoſe qu'il peut arriver qu'un Citoyen ſoit obligé d'emprunter pour l'arrangement de ſes affaires domeſtiques, & qu'il ne puiſſe emprunter que dans cette forme, ſans s'expoſer à perdre ſa fortune ou à manquer une entrepriſe avantageuſe ; ce cas qui peut ſe rencontrer en cent ans une fois dans une grande ville, préſente-t-il une raiſon aſſez intéreſſante pour autoriſer une uſure permanente, le deſordre & la ruine d'un nombre infini de Citoyens de tout état ?

Il ne s'enſuit pas delà que par la ſuppreſſion de cet abus énorme, contre lequel on ne ſauroit porter une loi trop ſévère, l'uſage & la valeur des lettres de change ſeroient reſſerrés dans l'enceinte du Commerce. Ce papier n'en ſeroit pas moins un papier-monnoie entre les mains de tous ceux qui en reçoivent en payement. Les Citoyens qui ne peuvent tirer ni accepter des lettres comme Négocians, parce qu'ils ne font aucun commerce, n'auroient pas moins le droit d'en recevoir & de s'en ſervir, comme on ſe ſert de la monnoie ; rien n'eſt plus étranger à l'uſage & à la facilité des emprunts à intérêts légitimes que les Négocians font ſur la place, que l'uſage de ce papier qui uſurpe le nom, la forme & le crédit des papiers de Commerce.

S'il n'étoit pas démontré que la contrainte par corps pour dettes civiles devroit être ſupprimée pour l'intérêt du Commerce & de l'humanité, excepté dans le cas du dol & de la mauvaiſe foi, & que ce n'eſt point la contrainte par corps *qui ſoutient la grande machine du Commerce*, mais que c'eſt l'honneur, le crédit, la fortune, en un mot l'intérêt perſonnel du Négociant, qui eſt le véritable lien du Commerce, & un lien bien plus ſolide que celui d'aucune loi : s'il étoit permis de croire que pour peu qu'on donne atteinte à la loi de la contrainte par corps l'édifice du Commerce s'écroule néceſſairement & ne laiſſe voir par-tout que des ruines ; il n'en ſeroit pas moins indiſpenſable de proſcrire l'uſage de la contrainte par corps, à l'égard de lettres tirées ou acceptées par d'autres, que par des Négocians ou Marchands, en les reduiſant à de ſimples obligations.

L'ENORMITE' de cet abus n'a point échappé aux lumières de tous les Magiſtrats qui rendent la juſtice en France. On trouve des Arrets de différents Parlements qui ſur des lettres de change tirées ou aeceptées par des Citoyens qui n'étoient pas Négocians, ont déchargé les débiteurs de la contrainte par corps. Les Juges ont ſouvent regardé ces lettres de change comme l'abus d'une loi pour éluder les diſpoſitions d'une autre loi, comme une fraude faite à la loi de 1667. qui a proſcrit en général la contrainte par corps pour dettes civiles. Ils n'ont vû dans ces ſortes de lettres, que des titres artificieux, imaginés pour rendre inutiles les défenſes de l'ordonnanee de 1667. de s'obliger par corps par aucune ſorte d'acte; ils n'ont vu, au lieu d'un titre formé par la bonne foi qui dirige la plume du Négociant, qu'un titre ſimulé, qu'une précaution frauduleuſe, pour dérober l'uſure aux regards de la juſtice, en aſſurer le ſuccés & tromper le legiſlateur.

MAIS quelques exemples rares d'une juſte ſévérité dans des juges eclairés, laiſſent ſubſiſter tous les inconvéniens de la loi. C'eſt dans la loi même que réſide la cauſe permanente d'un déſordre qu'il n'eſt pas poſſible de diſſimuler. De quel oeil en effet peut-on enviſager une lettre de change tirée par un homme qui ne fait aucun commerce, ſur un Négociant de lyon qu'il ne connoit point, donnée en payement à un Marchand qui a exigé ce titre pour une partie de marchandiſe ſur laquelle il ſait bien que ſon acheteur va perdre dans un moment deux ou trois cent pour cent; qui n'ignore pas que c'eſt de la part de l'acheteur une manière d'emprunter? ce titre dicté par le dol, & par l'uſure, ce titre qui eſt une fraude manifeſte faite à la loi, conſtitue cependant un débiteur ſur lequel le créancier exerce une uſure énorme, avec d'autant plus d'intrépidité, qu'à l'échéance le débiteur, de quelque état qu'il ſoit, eſt traité comme Marchand à la conſervation de lyon & dans le tribunal ſupérieur, & qu'à défaut de payement, il n'y a point d'azile pour lui dans le Royaume, pas même dans l'appartement du Roi. On ne peut s'empêcher de ſentir que cet excés dans un privilége qui par lui-même eſt déjà odieux, & ne peut ſe ſoutenir qu'à la faveur d'un intérêt public, à été arraché de la ſageſſe du légiſlateur par des importunités, par des cris indiſcrets d'un corps de ville mal inſtruit des vrais intérêts du Commerce & de l'avantage général de l'Etat. La même ſureté que la loi donne par la forme du titre au créancier de bonne foi contre le dol, ou la fuite d'un débiteur avec lequel ſa qualité de Marchand l'obligeoit de négocier, devroit-elle s'étendre en faveur d'un créancier de mauvaiſe foi, qui n'a point

traité

traité avec un marchand ; au lieu d'une affaire de Commerce, n'a fait qu'une affaire d'uſure, & qui n'a exigé ce titre que comme étant ſeul propre à aſſurer le ſuccés & l'impunité de ſon crime?

Le Commerce ſeroit-il moins protégé? les foires de lyon qui lui ſont précieuſes, ſeroient-elles moins favoriſées, ſi le privilége accordé à la conſervation de lyon étoit borné aux affaires qui ſont véritablement affaires de Commerce; ſi la loi regardoit comme une ſimple obligation, les traites & les acceptations de tout homme qui n'eſt ni négociant, ni marchand, ni fermier: cette diſtinction ſi naturelle, ſi juſte, ſi ſure & ſi facile, admiſe dans la loi, ne ſauroit préſenter que des avantages ſans inconvéniens, aux yeux des calculateurs les plus exacts du bien & du mal.

Mais ſi l'uſage de la contrainte par corps eſt un abus qui révolte la raiſon, il regne dans le monde commerçant un autre abus qui eſt la cauſe du préjugé, qui fait regarder encore par beaucoup de gens la contrainte par corps comme un mal néceſſaire pour en prevenir, ou en éviter un plus grand. On voit avec une ſorte d'indignation des gens, après une ou pluſieurs banqueroutes, inſulter le public par le faſte d'une richeſſe acquiſe ou augmentée aux depens de leurs créanciers, & l'on eſt dans l'idée que la contrainte par corps eſt un frain qui en retient beaucoup d'autres dans le devoir, & empêche que cette ſorte de voleurs publics ne ſe répandent en plus grand nombre dans la ſociété, & ne dévaſtent le Commerce. C'eſt une erreur: la contrainte par corps ne peut ſervir ni à prévenir, ni à réprimer ce deſordre. Ce n'eſt point la loi qui a aſſujetti les engagemens de Commerce à la contrainte par corps, que ces Négocians qui ne craignent point de manquer, s'efforcent d'éluder. La loi de la contrainte leur eſt indifférente: ils ne ſont gênés que par celle qui punit la Banqueroute frauduleuſe, & l'on trouve malheureuſement presque par-tout des moyens trop faciles de rendre inutile, la rigueur de cette loi. D'autres loix mêmes combattent ici la ſageſſe du légiſlateur, & fourniſſent des moyens ſûrs à la fraude pour déſarmer la juſtice.

C'est une loi presque générale en Europe que le plus grand nombre de créanciers en ſommes fait la loi aux autres créanciers & dicte à ſon gré le contract du failli. Le Banqueroutier frauduleux s'aſſure à l'avance d'un contract tel qu'il le déſire par des dettes ſimulées, & trouve facilement le moyen de ſouſtraire impunément ſes meilleurs effets, & de jouir ainſi de l'indulgence d'une loi dont il n'auroit dû éprouver que la juſte ſévérité. Les lé-

légiſlateurs, ſur-tout en France, ſemblent avoir pris les plus grandes précautions pour prévenir l'abus des dettes ſimulées : on a prévu & marqué par des loix presque toutes les circonſtances qui peuvent les caractériſer & les faire connoitre. Mais malheureuſement l'exécution de ces loix eſt abandonnée à l'intérêt des créanciers, qui les porte rarement à attaquer leur débiteur par la voie extraordinaire ; parce que les formes & les frais de juſtice les embaraſſent, leur font craindre d'ajouter encore de nouvelles pertes à celles qu'ils ſouffrent déjà, & les engagent à préférer un accommodement, ou même un entier abandon de leurs créances.

A cet abus des loix qui détruit ſans ceſſe l'empire d'une juſte ſévérité, on ajoute encore en beaucoup d'endroits l'abus des aziles. La France en a beaucoup ; la Hollande en a & Liége en a autant que de maiſons ; abus énorme, toujours en contradiction avec la raiſon, la juſtice & l'intérêt public. Ces retraites peut-être reſpectables dans leur origine, parce que l'humanité ſembloit les avoir inſtituées pour le ſalut de l'innocence, ne ſervent aujourd'hui qu'à aſſurer l'impunité du crime. C'eſt delà qu'un Banqueroutier frauduleux capitule à ſon gré avec ſes créanciers, & qu'il ſe fait céder une partie de leur fortune : ſouvent même il y jouit impunément du fruit de ſon crime. Le prétexte d'humanité entretient ces aziles ſi abuſifs & ſi funeſtes à la ſociété, comme ſi l'humanité pouvoit jamais être contraire à la juſtice ; & comme ſi cette fauſſe & ſéduiſante équité, qui hazarde la vie de pluſieurs innocens, en épargnant celle d'un coupable, ne devoit pas être regardée comme une compaſſion cruelle & une indulgence inhumaine.

Ce ſont ces moyens trop faciles d'éluder l'autorité des lox, qui multiplient les Banqueroutes frauduleuſes à l'infini, ſur-tout en Hollande & en Angleterre, & qui engagent les Négocians à ſe livrer à cette fraude comme à une branche de Commerce. Les faillites de bonne foi ne devroient pas avoir beſoin de ces aziles : elles en devroient trouver un plus aſſuré, & plus honnorable pour l'humanité, dans la protection & l'équité des loix, & il ne devroit y avoir aucun azile pour la fraude.

Si on ajoutoit à la forme rigoureuſe du journal des Négocians, qui rendroit impraticable la reſſource des dettes ſimulées, & contiendroit toujours la preuve de la fraude ou de la bonne foi, & à la ſupreſſion des aziles, une loi qui confieroit au fiſc le ſoin de pourſuivre la punition de la Banqueroute frauduleuſe, comme de l'un des délits publics qui cauſe

le

le plus de déſordre dans la ſociété, on parviendroit à mettre le Commerce à l'abri de l'un des orages qu'il rédoute le plus. C'eſt la crainte de l'action de la partie publique en France & en Hollande, qui fait qu'on n'y voit presque jamais de Banqueroute frauduleuſe de la part des comptables. On peut en conclure que ſi la partie publique prenoit, par le ſeul devoir de ſa charge, le même intérêt dans les Banqueroutes frauduleuſes étrangères aux deniers publics, on préviendroit, on detruiroit presque entièrement ce fléau, qui repend tant d'inquietudes ſur les opérations des Négocians & qui reſſerre les limites du Commerce.

---

## *Des Lettres de change.*

Les Lettres de change répréſentent l'argent, elles en font toutes les fonctions; elles ſont, comme l'argent, entre les mains des Négocians, les ſignes répréſentatifs de toutes les valeurs, avec cet avantage bien ſupérieur à l'argent, qu'elles donnent par la facilité & par la rapidité du tranſport, & en tenant lieu par-tout de l'argent, une bien plus grande activité à la circulation des denrées & des marchandiſes, que ne ſçauroit faire l'argent.

On ne connoitroit qu'imparfaitement l'utilité des lettres de change; ſi l'on ne s'arrêtoit qu'à conſidérer cette ſeule fonction qui conſiſte à répréſenter l'argent pour en faciliter le tranſport & la circulation: ce papier-monnoye a un autre avantage qui n'eſt ni moins précieux, ni moins utile au Commerce. C'eſt ce papier qui anime & nourrit ce fonds immenſe de crédit ſur lequel le Commerce multiplie tous les jours ſes opérations à l'infini dans toute l'étendue de l'Europe.

Le crédit ſoutient en général tout le Commerce de l'Europe: c'eſt à l'uſage continuel du crédit, qu'eſt dû l'état floriſſant où nous le voyons. Il eſt peu d'articles qui ſe vendent au comptant, & les articles mêmes ſe payent toujours en papiers de commerce, ſi on en excepte quelques achats faits à la prémière main. Les Manufacturiers achettent à terme presque toutes les matières prémières. Les Négocians tirent de même à terme les productions des manufactures, les vendent de même aux détailleurs, & ces derniers ſont obligés de débiter beaucoup à crédit aux conſommateurs.

L'OPINION & la bonne foi ſont la baſe de ce crédit qui eſt le pivot ſur lequel roule tout le Commerce, qui fait circuler les denrées & les marchandiſes. Car indépendamment de ce que l'argent ne ſçauroit circuler lui-même, ou que du moins ſa circulation ſeroit extrêmement lente, dispendieuſe & perdroit infiniment de ſon utilité ſans le ſecours des ſignes; il eſt certain que l'argent ne ſuffiroit pas pour entretenir la circulation des denrées & des marchandiſes dans l'activité néceſſaire pour en faciliter la vente aux propriétaires, & les procurer aux conſommateurs, avec abondance & de la manière la plus commode & la plus avantageuſe. D'ailleurs la maſſe d'argent circulant dans le Commerce ne répréſente qu'une très petite partie des valeurs; & les ſignes ou papiers de commerce triplent ou quadruplent peut-être le numéraire. Sans ce ſecours les fonctions de l'argent ſeroient trop bornées, & ne pourroient répondre ni à l'étendue, ni à l'activité du Commerce.

AINSI, ſi l'uſage des lettres de change a contribué à rendre le Commerce floriſſant par la facilité qu'il a donnée au tranſport des ſignes des valeurs, cet uſage y a bien plus contribué encore en introduiſant dans le Commerce une ſomme immenſe de crédit qui n'y étoit point, & en donnant à chaque Négociant en particulier le moyen de s'approprier une portion plus ou moins grande de cette ſomme de crédit, dont les papiers de commerce que chacun a la faculté de former chez ſoi, ſont les inſtrumens. C'eſt avec les papiers-monnoyés, c'eſt avec les inſtrumens de ce crédit, que par le ſecours d'une ſomme d'argent très limitée, d'un fonds réel très modique, le Négociant multiplie ſans ceſſe ſes affaires, fait un Commerce très étendu & bien au de-là de ſon fonds réel.

C'EST donc une définition peu exacte que celle de l'auteur *des Elemens du Commerce*, quoique généralement reçue, que la lettre de change eſt le tranſport ou ceſſion faite par un Négociant à un autre, du fonds qu'il a dans un pays étranger. Cela eſt vrai quelque-fois, mais la lettre de change eſt plus exactement definie, un ordre donné par un Négociant à ſon Correſpondant de payer une certaine ſomme à un autre Négociant ou à ſon ordre. La prémière définition ſuppoſe un tranſport d'une créance ou de fonds exiſtans, ce qui eſt rare, & la ſeconde embraſſe également les fonds exiſtans & le crédit qui eſt le fonds le plus ordinaire de la lettre de change. Ainſi il n'y a de vraie ceſſion en matière de lettres de change, que celle qui ſe fait par les endoſſemens, qui ſont de vrais tranſports qui ſe font d'un endoſſeur à l'autre, de la lettre de change, c'eſt-à-dire de la dette contractée

tractée par le tireur, ou celui qui a donné l'ordre par la lettre à un Négociant, de payer la ſomme qui y eſt portée, & par le Négociant s'il l'a acceptée. Mais ni l'ordre ni l'acceptation ne ſuppoſent un fonds alors exiſtant, mais ſeulement un fonds exiſtant à l'échéance. C'eſt ainſi que les Légiſlateurs ont enviſagé la lettre de change dans la loi qui rend le porteur de la lettre reſponſable du défaut de proteſt, & anéantit la garantie du tireur; ſi celui-ci juſtifie qu'au temps de l'échéance de la lettre, il avoit des fonds ſuffiſans chez le Négociant ſur qui elle étoit tirée.

Ainsi dans l'uſage général la lettre de change ne ſuppoſe aucun fonds exiſtant, dont elle ſoit réellement le tranſport & la ceſſion au moment où elle eſt tirée; mais un crédit de la ſomme qu'elle contient: & circule dans le Commerce uniquement ſur la confiance, que le fonds pour la payer ſe trouvera réellement au lieu où elle doit être payée au moment de l'échéance. Par cette raiſon dans le doute un Négociant recommande ſouvent pour l'honneur de ſa ſignature le payement de ſes lettres à un autre que celui ſur qui il a tiré. C'eſt ainſi que ſur le crédit ſeulement, les Négocians tirent des Lettres de change, ſoit pour payer, ſoit pour ſe faire des fonds, des lettres ſur un ou pluſieurs Négocians, dont ils font les fonds à l'échéance. Nous nous arrêterons plus particulièrement ſur cet uſage dont on peut abuſer ſi facilement, & dont l'abus a des ſuites ſi funeſtes pour ſon auteur & pour le Commerce en général, lorſque nous traiterons du crédit particulier du Négociant, des moyens de l'acquerir, de le conſerver, de le fortifier & de l'étendre.

Il ſeroit bien à déſirer que la forme & l'uſage des lettres de change fuſſent ſous l'empire d'une loi générale & uniforme chez toutes les Nations commerçantes, que les termes des endoſſemens ne fuſſent ſuſceptibles d'aucune interprétation dans aucun tribunal de l'Europe, & que tant le proteſt, que le défaut de proteſt, euſſent dans tous les pays les mêmes effets. Cela ſeroit ainſi, ſi les Juges ne décidoient les conteſtations, qui naiſſent quelque-fois de l'omiſſion d'un mot ou d'une mauvaiſe expreſſion, que ſur les principes de la bonne foi, & ſur les intérêts de la foi publique. On jugeroit par-tout, que le défaut de proteſt ne fait pas ceſſer la garantie du tireur & des endoſſeurs, lorſque l'accepteur ſe trouve failli le jour de l'échéance, & que les termes de l'ordre ou de l'endoſſement, qui n'eſt autre choſe que la ceſſion de la lettre à un tiers, ſont indifférens, puiſque les lettres de change ſe négocient dans toutes les places ſur l'ordre en blanc des propriétaires, & ſur leur ſimple ſignature, même en France

où la loi a proſcrit l'ordre en blanc. C'eſt un uſage auquel on ne ſauroit donner atteinte ſans ralentir infiniment la circulation du crédit & ſans porter un grand préjudice au Commerce.

---

## *Des Tarifs & des Loix prohibitives.*

Les Tarifs, c'eſt-à-dire les loix faites, ou à faire ou à corriger concernant les droits d'entrée, de ſortie & de tranſit, intéreſſent toutes les Nations qui ſont commerçantes ou qui veulent le devenir. Rien n'eſt plus intéreſſant pour un Etat qu'une loi générale, qui doit avoir l'influence la plus ſenſible ſur les progrès de l'Agriculture, de l'Induſtrie, des Arts & du Commerce. Il eſt très difficile de faire une loi générale, univerſellement ſage & utile, ſur une matière ſi vaſte, qui préſente au génie législatif un détail infini de vuës d'utilité & d'intérêts qui ſemblent ſe contredire, & que la loi doit concilier pour fonder l'intérêt général. L'importance & l'étendue d'une telle loi exige un grand détail de connoiſſances.

Si l'on ne peut dire, comme le voudroit l'ami des hommes, à une Nation: *Ouvrez vos barrières aux Etrangers, ils ſont vos frères, rendez toutes les communications libres*; il y a peut-être de plus grands inconvéniens encore à rendre les communications trop difficiles. Doit-on eſpérer que les Etrangers iront acheter chez une Nation à laquelle ils ne pourront rien vendre, ou lui porter des denrées & des marchandiſes ſans pouvoir en acheter aucunes? Qu'on mette en général par des tarifs, par des loix prohibitives, une Nation dans cette ſituation; on lui fera perdre bien-tôt toutes les richeſſes qu'elle pouvoit attendre du Commerce étranger. Son agriculture, toute ſon induſtrie, qui ne peuvent recevoir de vraie valeur que du Commerce étranger, reduites à des conſommations intérieures, décroîtront ſans ceſſe, & cette Nation deviendra promptement foible & pauvre. Ce qui arriveroit ainſi en général, aura lieu à l'égard de tous les articles de détail & de toutes les branches de l'induſtrie de la Nation, ſur leſquelles on reſſerrera ou l'on interdira la communication avec les Etrangers.

En France en ſurchargeant de droits de ſortie les vins & les eaux-de-vie, on a fait la fortune des vins du rhin, de mozelle, des vins factices, des eaux-de-vie factices & des braſſeries de bierre chez les Etrangers, dont on

on a forcé l'économie & l'induſtrie. Par là on a rendu à la longue les vignes en beaucoup d'endroits un mauvais bien, ou un bien médiocre. Il n'eſt peut-être point d'article des productions naturelles & de l'induſtrie, ſur lequel des droits trop forts ne portent un ſemblable préjudice. Lorsqu'on dit que l'Etranger contribue aux charges de l'Etat, on ne doit pas croire que ce ſoit par la ſomme de droit qu'on en exige à la ſortie des denrées & des marchandiſes qu'il achette, mais par la ſomme qu'il y emploie, ou par la quantité qu'il en achete. Car c'eſt cette ſomme emploiée aux achats, qui enrichit réellement l'Etat qu'on appauvrira infailliblement par des droits de ſortie, dont l'excès diminuera ou reduira à rien les achats des Etrangers. C'eſt à ces droits que le Commerce des Hollandois doit en partie ſon declin.

Il ſemble qu'on ne devroit jamais perdre de vue dans la loi des tarifs, ce principe, que pour rendre une branche de Commerce floriſſante pour l'Etat, il faut la rendre utile à l'Etranger: car c'eſt lui qui lui donne toute ſa valeur, & il ne ſçauroit être porté à la lui donner que par ſon propre intérêt. On doit encore moins perdre de vue ce principe de la ſociété générale, qui eſt que toutes les Nations ſont liées entre elles par des beſoins reſpectifs; & toutes les fois qu'une Nation voudra donner un ordre à ſon Commerce par des loix prohibitives & par des tarifs qui donneront atteinte à ce principe, elle ira contre ſon objet: elle détruira au lieu d'édifier en donnant atteinte à la baze de la ſociété générale.

C'est un très bon réglement pour le progrès des manufactures, que celui qui exempte de droits d'entrée les matières prémières, de quelque pays qu'elles viennent. La même exemption de droits devroit s'étendre ſur les marchandiſes à leur ſortie, ſoit qu'elles ſoient manufacturées de matières prémières tirées de l'Etranger ou du cru du pays. Cette dernière exemption n'eſt point auſſi générale en France qu'elle devroit l'être. On pourroit citer une infinité d'articles chargés de droits de ſortie, ſur leſquels on devroit plûtôt accorder un encouragement à la ſortie, que d'entretenir des droits qui la gènent & reſſerrent l'exportation. En travaillant à la confection d'un tarif, on ne ſçauroit donner trop d'attention à l'induſtrie nationale & à celle des autres Nations. Chaque Nation doit craindre la rivalité des Nations voiſines. Les arts introduits presque par-tout, l'induſtrie faiſant aujourd'hui chez la plûpart des Nations les plus grands efforts, il eſt impoſſible de faire d'un tarif, une loi généralement permanente & invariable. La concurrence qui nait & rénait ſans ceſſe dans les différents marchés de l'Europe, doit donner lieu néceſſairement à de fréquens change-

mens dans les tarifs. Les Nations induſtrieuſes ſe multiplient tous les jours, & le point capital auquel on doit en conſéquence s'appliquer dans l'adminiſtration du Commerce, eſt de produire au-dehors les denrées & les fruits de l'induſtrie au plus bas prix qu'il eſt poſſible, pour obtenir les avantages de la concurrence. Sur ces principes inconteſtables combien d'articles chargés de droits de ſortie par les anciens tarifs, ne faut-il pas exempter entièrement aujourd'hui, ſi on veut ſoutenir l'induſtrie nationale?

Les droits de ſortie trop conſidérables ſur les denrées, en reſſerrent infailliblement la conſommation au-dehors, & portent par conſéquent un grand préjudice à l'agriculture, qui devroit recevoir de la conſommation des Etrangers ſon plus grand encouragement. Dans la néceſſité des nouveaux beſoins de la finance, ne ſeroit-il pas plus avantageux de diminuer infiniment de ces droits, & de les rejetter de préférence ſur les conſommations intérieures?

Les prohibitions abſolues de certaines matières prémières peuvent être infiniment nuiſibles aux progrès de l'Agriculture, de l'Induſtrie & du Commerce. On trouvera cette vérité bien ſenſible, ſi on prête une légère attention à la fabrique des matières prémières des modes, à celles des galons d'or & d'argent, & au commerce des ſoyes.

Qu'on défende en France la ſortie des gazes, des marlis, des milleretts, des rubans, de la chenille, des dentelles de ſoye, &c. ou qu'on les ſurcharge de droits de ſortie, pour conſerver le privilége excluſif de la fabrication des modes auxquelles on employe ces marchandiſes, & d'en pourvoir toute l'Europe; il arrivera infailliblement que l'induſtrie d'une ou de pluſieurs autres Nations ſera animée, excitée par la néceſſité au point de fabriquer tous ces articles, & d'imiter parfaitement l'induſtrie Françoiſe. Car il eſt auſſi facile aux autres Nations qu'à la France, de ſe procurer des ſoyes de Chine, les ſoyes Sina qu'on employe dans les gazes & les marlis; & les ſoyes d'Italie, qu'on employe aux autres articles. De-là il eſt évident que la ſortie de ces marchandiſes doit être libre & exempte de droits par les tarifs, ainſi que les modes: & la raiſon de cette exemption doit ſe trouver dans le progrès de l'induſtrie des autres Nations.

Il en eſt de même des galons d'or & d'argent. Un tarif qui les ſurchargeroit de droits de ſortie; qui défendroit la ſortie des fils d'or & d'argent ou les ſurchargeroit de droits, feroit bien-tôt perdre à la France ce Commerce

merce avec l'Etranger. Ce n'eſt que par le meilleur marché & la liberté, que la France peut encore ralentir les progrès de l'induſtrie chez les autres Nations ſur cet article, qui eſt aſſez important. On fabrique des galons d'or & d'argent chez pluſieurs Nations, & ſi cette fabrique n'y a pas encore atteint le degré de perfection où elle ſe trouve en France depuis longtems, les gènes à la ſortie de France forceroient les autres Nations à rédoubler de ſoin & d'application pour imiter parfaitement les fabriques Françoiſes, & elles y réuſſiroient infailliblement. Lyon même perdroit l'eſpèce d'excluſif dont il jouit depuis un grand nombre d'années. Cette ville a porté la filature de l'argent à un degré de beauté qu'aucune autre n'a encore pu imiter, & elle a l'avantage de fournir ſeule à toutes les fabriques du Royaume & de l'Etranger, les fils dont on fabrique les plus beaux galons d'argent. L'induſtrie étrangère forcée par des gènes, animée & miſe en activité dans les villes où l'on ne fabrique de beaux galons d'argent, qu'avec les fils d'argent de la ville de Lyon, peut détruire ce privilége.

Lyon eſt la ville de l'Europe où ſe fait la plus grande conſommation des ſoyes, elle eſt en même tems l'entrepôt général des ſoyes pour toute la France. C'eſt là que ſe vendent les ſoyes d'Italie, d'Eſpagne, du Levant, du Languedoc, de la Provence & du Dauphiné. Les manufactures de Lyon depuis longtems ſi floriſſantes & les prémières de l'Univers, ont pour baſe de leur ſupériorité, l'excellence des apprêts des ſoyes, ſur-tout du décreuſement & de la teinture. Cet apprêt des ſoyes eſt une des branches de l'induſtrie des plus précieuſes, dont on pourroit faire un commerce très étendu. C'en eſt un en effet pour la ville de Lyon, mais un Commerce borné & reſtraint par le défaut de liberté. Les prohibitions l'ont concentré dans l'intérieur de la France.

La ſortie du Royaume des ſoyes crues & teintes eſt défendue. Cette prohibition eſt-elle bien conforme aux intérêts du Commerce de la France, & n'eſt-elle pas un puiſſant aiguillon pour l'induſtrie de l'Etranger? On s'eſt flaté ſans doute lorsqu'on a fait cette défenſe en France, de mettre un obſtacle aux progrès des manufactures étrangères tant par la privation des apprêts de Lyon, qu'en entretenant les ſoyes à un plus bas prix dans l'intérieur du Royaume, & par ce moyen le bon marché de ſes manufactures.

Les motifs de prohibition n'ont pas été puiſés dans les bonnes connoiſſances & dans les vrais principes du Commerce. On n'a pas fait attention, que les manufactures étrangères n'ont pas beſoin des ſoyes de France pour

s'éle-

s'élever, ſe produire dans le Commerce & diminuer la conſommation de celles de Lyon; que les ſoyes d'Italie, d'Eſpagne, du Levant & des Indes ſont auſſi à portée de la plûpart des manufactures étrangères, que de celles de France; que le prix que le Commerce fixe tous les ans aux ſoyes, eſt commun pour toutes les manufactures, & qu'il ne peut y avoir de différence que dans les fraix de tranſport pour les manufactures qui ſont plus éloignées du cru ou des magazins de toutes ces ſortes de ſoyes. La prohibition de la ſortie de France n'a donc pu porter aucun préjudice aux progrès des manufactures étrangères à l'égard des ſoyes crues; ou du moins ce préjudice ne ſçauroit être que très léger & bien peu digne d'attention, pour quelque manufacture voiſine de la France.

A' l'égard des ſoyes apprêtées, ce ſeroit vouloir s'aveugler ſur les reſſources de l'induſtrie humaine, que d'imaginer que les apprêts ſoient un ſecret qui puiſſe être longtems poſſédé excluſivement par aucune Nation. Avant cette prohibition les étrangers tiroient les ſoyes teintes de Lyon: ceux-ci obligés par la défenſe de s'appliquer aux teintures, l'art les a presque toutes portées chez eux au même degré de perfection, ſi on excepte la couleur de roſe qui eſt encore inférieure à celle de Lyon, mais qui aura ſans doute à ſon tour le même ſort que les autres couleurs. Car dès qu'une fois l'art eſt animé par l'intérêt chez quelque Nation que ce ſoit, il y fait des progrès rapides.

Ainsi dans l'idée de conſerver par des prohibitions toute l'étendue de la conſommation des fabriques de Lyon, en privant les fabriques étrangères des ſecours qu'elles tiroient de cette ville pour ſe former & s'accroître, on a privé la ville de Lyon de deux branches de Commerce fort riches, & en même tems on a accelleré les progrès de l'induſtrie étrangère, au-lieu d'y mettre des obſtacles & de les ralentir, comme on s'en étoit flaté.

Si la ſortie des ſoyes étoit libre, Lyon en tireroit d'Italie & de l'Eſpagne au de-là de la conſommation intérieure, & en feroit un Commerce d'économie avec les Etats limitrophes qui ſont obligés de les tirer par la Hollande ou par l'Allemagne. La prohibition fait donc perdre au Commerce de Lyon, le Commerce d'économie ſur les ſoyes, ſans qu'aucun avantage puiſſe l'en dédommager. Lyon perd en même tems les bénéfices d'entrepôt & de commiſſion.

La même prohibition de la ſortie des ſoyes préparées prive encore

Lyon

Lyon d'un bénéfice d'induſtrie & de main-d'œuvre fort conſidérable, & force les progrès de l'induſtrie étrangère. Un ſecret qui perfectionne une manufacture, qui lui donne une grande réputation & une grande ſupériorité ſur toutes les manufactures ſemblables, tel que celui des ratines de Leyde & des moëres d'Angleterre, ne ſçauroit être acheté trop cher, ni conſervé avec trop de ſoin. Ainſi ſi Lyon avoit encore quelques ſecrets dans les apprêts des ſoyes, s'il y en avoit un pour ſa couleur de roſe qui juſqu'à préſent eſt unique, quoiqu'on n'aît pu donner encore à cette couleur la ténacité qui lui ſeroit néceſſaire, il faut régarder comme un moyen infaillible de les perdre, le refus de laiſſer paſſer les ſoyes apprêtées à l'Etranger, qui le force à la recherche des mêmes ſecrets, ou à s'en paſſer ou à y ſuppléer. Si la ſortie des ſoyes apprêtées étoit libre, Lyon tireroit une plus grande quantité de ſoyes d'Italie; ſes fabriques ſeroient également floriſſantes; il exporteroit toujours la même quantité d'étoffes à l'Etranger & ajouteroit à cette exportation une réexportation de ſoyes crues & de ſoyes préparées, qui augmenteroit ſes richeſſes ſans accelerer d'avantage l'accroiſſement des manufactures étrangères, & ſans produire d'autre effet que de rétarder les progrès des connoiſſances & de l'induſtrie des Etrangers ſur la perfection des apprêts. On eſtime que Lyon pourroit envoyer tous les ans à l'Etranger pour plus de ſix milions de ſoyes crues ou apprêtées, objet aſſez important dont le Commerce de cette ville eſt privé par des prohibitions qui ne lui procurent aucun avantage d'ailleurs.

L'ETABLISSEMENT de la liberté de la circulation des denrées & des marchandiſes dans l'intérieur d'un Etat, l'exemption de tous droits d'entrée & de ſortie d'une Province à l'autre, ſur les rivières & ſur les grands chemins, l'entière liberté des voitures publiques, ſont peut-être l'un des plus grands avantages qu'on puiſſe procurer au Commerce de l'Etat: mais ſeroit-ce rendre un ſervice réel au Commerce de la France, ſi on traitoit exactement ſes Colonies comme Provinces & ſur les mêmes principes, ainſi que cela a été propoſé? Il n'eſt pas poſſible de ſupprimer la branche de finance que produiſent les droits d'entrée & de ſortie, & en même tems celle des droits ſur les conſommations. Il faut que l'une porte la diminution que l'intérêt du Commerce exige qu'on faſſe ſur l'autre: & c'eſt cet intérêt qui doit être balancé, & qui doit décider la préférence.

LA conſommation intérieure eſt forcée, c'eſt-à-dire elle ne peut être croiſée par la concurrence des mêmes matières étrangères, & ſi cela arrivoit, on a des moyens doux & paiſibles de l'écarter bien vite. Il eſt

d'ailleurs de l'intérêt de l'Etat d'y conſommer peu, ſur-tout de certains articles, & d'exporter beaucoup. En reſſerrant les conſommations intérieures, pourvû que ce ne ſoit pas avec excès, ou par la dépopulation, on force une économie heureuſe qui entretient la richeſſe de la Nation ou l'augmente, ſi les fruits de l'économie augmentent ſon exportation.

La conſommation chez l'Etranger, qui eſt le véritable aliment de l'Agriculture, de l'Induſtrie & du Commerce de l'Etat, eſt presqu'entièrement libre; car il y a peu d'articles dont l'Etranger ne puiſſe ſe paſſer. C'eſt ſur cette conſommation que le légiſlateur doit avoir ſans ceſſe les yeux ouverts. Il doit en connoître tous les reſſorts & les divers moyens de les tenir toujours en activité. Il faut ſéduire l'Etranger par les attraits du luxe, de la nouveauté, du goût, de la mode; par toutes les perfections de l'art, par la bonne qualité des denrées & des marchandiſes, mais ſur-tout par le bon marché: ſur quoi la Nation commerçante doit obſerver continuellement la marche, tous les mouvemens du Commerce des Nations rivales, & les ſuivre dans les changemens à faire à ſes tarifs, qu'exigent toutes les révolutions qui ſont fréquentes aujourd'hui dans le Commerce, mais qui ne ſont pas toutes également ſenſibles à qui ne ſçait pas obſerver les progrès de l'induſtrie de toutes les Nations.

On doit donc rejetter autant qu'il eſt poſſible ſur les conſommations intérieures les beſoins de la finance, & ne jamais ſurcharger la ſortie des denrées & des marchandiſes d'aucuns droits, qui puiſſent leur faire perdre les avantages de la concurrence ou ralentir la traite des Etrangers, qui eſt la vraie ſource des richeſſes de la Nation commerçante. Ce n'eſt point en achetant chèrement que l'Etranger paye les charges de l'Etat où il ſe pourvoit, mais en y multipliant ſes achats; & c'eſt le bon marché, c'eſt la liberté de la ſortie qui les lui fait multiplier. Ce n'eſt non plus la conſommation intérieure qui enrichit le colon & le ſujet induſtrieux, qui les anime & les multiplie le plus, c'eſt la vente des fruits de leur travail à l'Etranger; c'eſt la grande conſommation extérieure qui établit la richeſſe & l'abondance dans l'intérieur.

Chaque article de denrées & de marchandiſes, qui doit faire l'objet d'une diſpoſition particulière dans un tarif, exige un grand détail de connoiſſances du Commerce des autres Nations. Nous ne ſçaurions penſer, comme quelques Négocians François, que les denrées des Colonies ne doivent être chargées d'aucuns droits d'entrée dans les ports de France, & qu'elles doi-

doivent être ſeulement chargées de droits de ſortie. Il ſeroit ſans doute plus conforme aux intérêts du Commerce de la France d'impoſer des droits d'entrée dans les ports de France, & de très modiques droits de ſortie ſur toutes ces denrées, à l'exception des cotons, des indigos, des bois de teinture & de l'écaille de tortue, qui ſont les matières prémières de pluſieurs manufactures, qui par cette raiſon doivent être exemptes de droits d'entrée & peut-être ſurchargées de droits de ſortie.

Les ſucres, les caffés & le cacao des Colonies de France, ont à ſoutenir chez l'Etranger la concurrence des ſucres, du cacao d'Eſpagne, de Portugal, d'Angleterre & de Hollande, des caffés de Surinam, de Java & du Levant. C'eſt l'abondance & les pris courans de ces mêmes denrées du cru de ces différentes Nations qui doivent ſervir de règle aux tarifs de la France, à l'augmentation ou à la diminution des droits de ſortie. La France a intérêt que la vente de ces denrées ne languiſſe jamais dans ſes ports, & d'animer par-là la culture de ſes Colonies qui ſont aujourd'hui l'un des plus grands debouchés de ſon cru & de ſon induſtrie.

Il n'en eſt pas de même des droits d'entrée ſur les denrées qui ne peuvent être régardés que comme des droits ſur les conſommations; & ces droits ne tombant que ſur des denrées de luxe, la finance peut ſe dédommager ici par des droits d'entrée, des diminutions que la faveur due au Commerce fait accorder à la ſortie.

On peut conclure de ces obſervations qu'une loi qui doit embraſſer tout le Commerce d'un Etat, & d'un Etat tel que la France, dans le plus grand détail, exige une diſcution longue & difficile, un examen profond de tous les articles qui entrent dans la maſſe générale du Commerce, dont la plûpart doivent être la matière d'autant de diſpoſitions particulières de la loi générale. Une telle loi qui paroit être chez toutes les Nations commerçantes l'ouvrage d'un ſeul homme, ne ſçauroit avoir cependant la perfection & toute la ſageſſe qu'exige l'intérêt du Commerce ſans le concours des lumières des Négocians. C'eſt ici plus qu'en toute autre matière, que la théorie la plus réfléchie ne ſçauroit ſe paſſer des connoiſſances & du ſecours de la pratique. Il en eſt des différentes places de Commerce, comme des Négocians: chaque place eſt livrée à une ou différentes branches de Commerce qui lui ſont propres. Il n'y en a point qui ne puiſſe fournir de grandes lumières ſur les différentes branches de ſon Commerce. Mais quoique les Négocians ſoient auſſi addonés chacun en particulier à

des branches particulières, il y en a un grand nombre qui n'y ont point borné leurs connoiſſances; qui ont joint la théorie à la pratique, qui enviſagent l'univerſalité du Commerce; qui ne mettent point de bornes à leurs ſpéculations; & qui voient auſſi ſouvent le Commerce en bons Citoyens, qu'en bons Négocians. Ce ſont ces Négocians qui ne ſçauroient être trop invités à faire part de leurs obſervations ſur les intérêts particuliers du Commerce de leur place, & ſur l'intérêt général qui doit être le réſultat des intérêts particuliers; ce qui comprend la connoiſſance du Commerce intérieur, & celle ſur-tout du Commerce extérieur dans toutes ſes branches, qui eſt bien plus importante & bien plus néceſſaire pour diriger ſurement le Commerce d'une Nation le plus à ſon avantage qu'il eſt poſſible.

Il eſt aſſez naturel qu'une Nation commerçante qui s'occupe des moyens de rédiger un tarif, n'appelle point les Etrangers dans le conſeil de ſa législation. Cependant comme l'un de ſes plus grands intérêts dans cette loi, eſt d'attirer chez elle les Etrangers, ſur-tout de leur vendre beaucoup, d'aſſurer à ſon plus grand avantage le débit de ſes productions naturelles & d'induſtrie, d'établir la plus grande concurrence à l'importation & à l'exportation, il importe infiniment à cette Nation de connoitre à fonds les intérets du Commerce des Etrangers dans le projet de ſon tarif, pour remplir ſes vues, pour concilier leurs intérêts avec les ſiens, & ne pas détruire au lieu d'édifier. Ce ſeroit donc une précaution très ſage de la part de cette Nation de les conſulter jusques à un certain point.

L'INTE'RET général nous demande encore ici deux obſervations. 1°. Sur la claſſe du droit de 20 p°, qu'on appelle *la claſſe du droit excluſif*, & ſur la claſſe de 15 p°, qui eſt pour les objets de luxe, ou qui nuiſent beaucoup aux fabriques & au Commerce de l'intérieur; 2°. ſur le droit appellé en France *le domaine d'occident*.

1°. Les deux claſſes de droits de 20 & de 15 p° ſeront régardées par les Etrangers comme des prohibitions. Ne peuvent-elles point donner lieu à une réciprocité infiniment plus nuiſible que les inconvéniens qu'on veut prévenir par une impoſition ſi rigoureuſe? L'intérêt de l'Etranger demande ſur cela une grande attention. Mais il eſt un autre intérêt qui eſt, pour ainſi dire, ſous les yeux du Législateur, auquel on ne fait point aſſez d'attention chez la plûpart des Nations commerçantes, ſur-tout en Angleterre & en France. Rien n'eſt plus nuiſible au Commerce & aux Finances d'une Nation, que la contrebande, & rien ne l'excite tant qu'une impo-

impoſition de droits aſſez forts pour donner un bénéfice au-delà dequoi payer les voyes détournées & les frais de corruption. Les frais ne montent communément que de 5 à 10 p$^{o}_{o}$. Il reſte encore ici un bénéfice de 5 à 10 p$^{o}_{o}$ pour le fraudeur, qui peut être régardé comme un encouragement ſuffiſant pour l'engager dans le Commerce clandeſtin. Les droits compris dans ces deux claſſes devroient être combinés chez toutes les Nations de façon à ne laiſſer aux fraudeurs qu'un bénéfice au-deſſous de leurs risques. C'eſt la plus forte barrière qu'on puiſſe oppoſer à la fraude.

2°. On dit qu'en France *le Domaine d'Occident* eſt un droit domanial & territorial dû au Roi pour le prix de la conceſſion des terres dans les Iſles de l'Amérique, payable en Amérique, une rente foncière payable en nature, telle que les cens & les rentes ſeigneuriales, &c., que ſi l'uſage s'eſt établi de payer le droit en France ſur toutes les marchandiſes qui ſortent des Iſles, c'eſt pour la plus grande commodité commune du colon & de la régie; que ce n'eſt pas moins le colon qui le paye ſur le prix de la marchandiſe chargée d'acquiter ce droit.

Cette forme de récouvrement eſt-elle conforme à l'intérêt du Commerce? Rien n'eſt plus légitime que ce droit dans ſon principe. Il doit être payé par le colon; & dans le fait ſuivant l'uſage introduit, il eſt payé par le Commerce. Cette rédévence, car c'en eſt une, devroit être ignorée du Commerce, & acquitée directement par le colon dans les mains du commis de la ferme. Alors cette rédévence n'influeroit pas plus ſur les prix des denrées de l'Amérique, que celles, qui ſe payent en France à des ſeigneurs par les cultivateurs, n'influent ſur les prix des grains. On ne ſçauroit ſe diſſimuler que ce droit, fixé à 3 p$^{o}_{o}$, qui ſe paye en France ſur toutes les denrées de l'Amérique, eſt une augmentation de valeur ſur les denrées de l'Amérique, qui contrarie la maxime, qu'il eſt de l'intérêt de la France de les produire dans les marchés de l'Europe au plus bas prix poſſible. Pourquoi ne pas débaraſſer le Commerce d'une ſurcharge ſi inutile? Les Etrangers verroient avec une grande ſatisfaction les denrées de l'Amérique apportées en France avec plus d'abondance & à meilleur marché, & le Commerce de la France en deviendroit plus riche.

C'est autant au Commerce clandeſtin qu'aux intérêts de la dette publique que l'Angleterre peut attribuer les desavantages de ſa balance avec la France & la Hollande. L'Angleterre a des loix prohibitives, & des

droits d'entrée qui donnent à un grand nombre d'articles dans l'intérieur une valeur factice de 100 & de 200 p°; ce qui préſentant un bénéfice immenſe donne les plus grandes facilités au Commerce clandeſtin. Il n'y a point de barrière qu'un bénéfice d'un ou deux capitaux ne faſſe ouvrir. Il eſt impoſſible que la fidélité des gardes-côtes reſiſte longtems à la tentation continuelle d'une grande fortune. Ils s'y livrent avec d'autant plus de facilité, qu'ils ne courrent aucun risque de punition. L'intelligence des fraudeurs les met à couvert même du ſoupçon. Les droits que la dette publique a forcé l'Angleterre d'impoſer ſur les conſommations ſont la cauſe d'une partie de cet abus, & l'eſpérance de favoriſer l'induſtrie nationale eſt la cauſe de l'autre partie. C'eſt la dette publique qui oblige les Anglois à porter par des droits le prix du tabac dans l'intérieur à $8\frac{1}{6}$ deniers ſterl. qu'ils ne vendent que $2\frac{1}{2}$ deniers à l'Etranger; & c'eſt l'idée de favoriſer leurs fabriques de galons d'or & d'argent, qui les a engagés à interdire l'entrée des galons étrangers.

La législation Hollandoiſe eſt infiniment plus favorable au Commerce. Tous les droits ſur les marchandiſes y ſont extrêmement modérés, & on y ajoute encore beaucoup de douceur à la perception. Quoique l'Etat ſoit auſſi ſurchargé de dettes que la France & l'Angleterre, elle a préféré des droits ſur toutes les conſommations, même ſur les plus néceſſaires à la vie, comme le pain & les pommes de terre, pour repondre à la dette nationale; elle a préféré des droits même ſur les ſucceſſions collaterales, à des droits deſtructifs ſur le Commerce. Si la Hollande avoit imité l'Angleterre dans ſes tarifs ou droits d'entrée, elle auroit promptement perdu tous les avantages de ſon entrepôt, & conſéquemment tout ſon Commerce. Ses impoſitions ſur toutes les conſommations que la dette publique exige impérieuſement ont détruit les manufactures: mais c'eſt un ſacrifice qu'elle a dû faire à ſon Commerce pour le conſerver. Ce ſacrifice n'eſt pas conſidérable à cauſe du peu d'étendue du territoire, & parce que la Navigation & le Commerce d'économie y tiennent lieu de beaucoup de manufactures. Il n'en ſeroit pas de même en France ni en Angleterre: on ne ſçauroit y négliger les manufactures ſans ruiner la plus riche partie & la principale baſe de leur Commerce.

## *Des Aſſurances.*

Les Aſſurances ſont un des plus grands & des plus heureux encouragemens qu'on ait jamais donné au Commerce. Nous jouïſſons peut-être avec trop d'indifférence des fruits de l'induſtrie: l'uſage des aſſurances en eſt un des plus précieux à la ſociété. Cet uſage eſt ſorti du ſein même du Commerce; le génie des Négocians l'a produit & en a fait en même tems une branche de Commerce fort riche. La néceſſité en fit naitre l'idée, comme celle des lettres de change; l'induſtrie l'a enſuite développée, & en a fait de même une branche de Commerce des plus précieuſes & des plus intéreſſantes, qu'elle a étendue & perfectionnée chez toutes les Nations qui ont un Commerce maritime. On doit regarder les aſſurances comme l'une des principales cauſes qui ont donné au Commerce maritime la prodigieuſe étendue que nous lui voyons aujourd'hui. Avant que le Commerce ſe fut donné à lui-même cet important ſecours, il falloit pour former des entrepriſes maritimes, une hardieſſe peu commune chez le Négociant qui risquoit toujours ſon vaiſſeau & ſes marchandiſes, c'eſt-à-dire ſon entier capital. Un ſeul accident de mer ſuffiſoit pour déranger des maiſons ſolides ou pour abſorber le fruit d'un travail de pluſieurs années. Il étoit naturel que l'uſage des aſſurances, en mettant les Négocians à couvert des risques de mer, fit multiplier les événemens & généralement toutes les affaires de Commerce. Les Négocians ont combiné leurs opérations ſur de nouveaux principes. Les primes d'aſſurance ont ajouté une valeur nouvelle aux denrées & aux marchandiſes, mais ſans doute bien différente & bien au-deſſous de celle que donnoient auparavant les risques de la mer. C'eſt ſur cette valeur que de nouveaux prix ſe ſont établis, & que les Négocians ont calculé leurs bénéfices. Au lieu qu'auparavant ils étoient obligés de calculer leurs bénéfices, & d'établir les prix des denrées & des marchandiſes ſur le pied d'une valeur bien différente, ſur le pied d'un risque forcé de perte totale des vaiſſeaux & de leurs cargaiſons. Le fret même devoit être plus cher.

L'Auteur des *Elemens du Commerce* prétend que le prix ou la prime d'aſſurance eſt plus ou moins chère ſelon que l'argent eſt à un plus haut ou un plus bas prix; que dans les ports de mer où l'argent eſt toujours employé utilement, la prime eſt plus chère que dans les villes de l'intérieur de l'Etat, & que les aſſurances ſe font auſſi à plus bas prix chez les Nations où l'argent eſt à un intérêt modique.

Ce

Ce n'eſt point ſur ce principe que ſe règlent les prix des aſſurances dans toutes les places où l'on aſſure. C'eſt la concurrence des aſſureurs de toutes les places & de toutes les Nations qui font le Commerce des aſſurances, qui règle les prix des primes, dont le cours eſt presque par-tout égal; & s'il y ſurvient quelque différence légère d'une place à l'autre, elle n'eſt occaſionnée que par le nombre & la demande des aſſureurs, qui travaillent bien plus à étendre & à multiplier des risques égaux, qu'à augmenter les prix des primes des aſſurances.

Le même auteur atteſte que par un dépouillement des regiſtres de la marine, on a évalué en France les risques de mer pendant dix-huit années de paix à un vaiſſeau de perte ſur cent quatre-vint: à quoi ajoutant les avaries, il évalue le risque général de la Navigation Françoiſe à $1\frac{1}{2}$ p$\frac{0}{0}$ en tems de paix.

Les aſſureurs calculent les risques de mer ſur un principe fort ſimple, qu'ils appliquent généralement à la navigation de toute l'Europe. Ils ſuppoſent la perte d'un navire ſur cent, & comprennent dans cette perte celle des avaries. En partant de ce principe, un aſſureur qui parvient à obtenir cent risques de 4000 ℔ chacun à 4 p$\frac{0}{0}$, eſt moralement ſûr de gagner les trois quarts de ſes primes. Par cette raiſon tous les ſoins des aſſureurs tendent principalement à approcher le plus qu'il leur eſt poſſible de cette égalité de risques. C'eſt pour y parvenir que les aſſureurs intelligens, & ſur-tout les chambres d'aſſurances, prennent des risques par des Commiſſionnaires dans toutes les places de l'Europe. Enſorte qu'il n'y a que la diverſité & l'inégalité des risques qui puiſſent rendre le Commerce des aſſurances infructueux pour les aſſureurs, & le bas prix des aſſurances eſt ce qui mérite le moins leur attention.

Sur ce principe il eſt aiſé de decider la queſtion, *Si une Nation qui eſt en guerre doit défendre chez elle les aſſurances ſur les navires ennemis*, queſtion qui fut fort agitée en Angleterre pendant la guerre de 1744. Il eſt demontré par le bénéfice des aſſurances que la Nation en guerre, qui rejette les aſſurances ſur les vaiſſeaux ennemis, rejette une bénéfice certain. Cependant le Parlement défendit aux Anglois d'aſſurer ſur les vaiſſeaux ennemis. Le Parlement d'Angleterre a fait quelque-fois des loix ſur des matières de Commerce qui ſont hors des limites du pouvoir législatif; tel eſt l'acte qui porte cette défenſe, qui ne ſçauroit empêcher l'effet d'un engagement qui ſe contracte par la voye de la ſeule correſpondance. Cependant

pendant une telle loi tend à priver le Commerce de la Nation d'un grand avantage. Telle eſt encore l'acte qui défend l'agiotage des fonds publics, qui heureuſement pour la Nation n'a pu la ſuſpendre; car c'eſt principalement l'agiotage qui a ſoutenu le crédit des fonds publics.

Mr. *le Baron de Bielefeld* trouve une eſpèce d'injuſtice chez les aſſureurs, parce qu'ils s'enrichiſſent, parce qu'ils touchent, dit-il, rarement la plume pour ſigner une police à moins de deux pour cent de prime, & qu'ils en prennent ſouvent 8. 10. 20. & jusques à 50.

1°. Si les aſſurances ne donnoient point de bénéfice, il n'y auroit point d'aſſureurs; & s'il n'y avoit point d'aſſureurs, il y auroit infiniment moins de Négocians qui confieroient des richeſſes à la mer. Le Commerce infiniment reſſerré, chaque Nation ſeroit forcée de vendre à très bas prix ſon ſuperflu, & d'acheter ſouvent très chèrement les choſes qui lui manquent.

2°. Les primes s'apprécient ſur les risques; elles ſe règlent en proportion de la grandeur des risques, & ſont une valeur ajoutée aux marchandiſes avec la même néceſſité que le montant du fret. Les risques de la navigation même qui n'eſt point aſſurée, ſont une valeur ajoutée à la marchandiſe voiturée par mer, parce qu'alors le propriétaire étant ſon aſſureur lui-même, calcule ſon Commerce ſur le pied de l'évaluation des risques ou danger de la mer qu'il a courrus.

3°. Enfin il eſt conſtant que ce n'eſt point par le haut prix des primes que les aſſureurs peuvent s'enrichir, mais uniquement à force de multiplier les risques dont ils ſe chargent & de les rendre égaux, à quoi il eſt fort difficile d'atteindre. Les compagnies ſeules ou chambres d'aſſurances qui ont acquis une grande réputation, y ont ſouvent de la facilité. Les aſſurances des vaiſſeaux des Indes-Orientales ſont portées jusqu'à 15 & 16 p$^{o}_{o}$ en prime liée, & ces aſſurances doivent être peu récherchées, par les chambres mêmes d'aſſurance, parce qu'il eſt impoſſible d'étendre & de multiplier beaucoup cette ſorte de risques. Les aſſurances des vaiſſeaux d'une Nation en guerre ſont quelque-fois à 50 p$^{o}_{o}$, mais alors les risques ſont ſouvent au-deſſus de cette proportion.

Non-seulement il ſeroit injuſte de reprocher aux aſſureurs la cherté des primes & des richeſſes qu'ils peuvent acquerir dans cette branche de Commerce, mais toute Nation qui a un Commerce maritime, doit dé-

ſirer d'avoir chez elle beaucoup d'aſſureurs, & que ces aſſureurs s'enrichiſſent. Il en réſulte deux avantages bien ſenſibles: 1°. la Nation conſerve la valeur que les aſſurances ajoutent aux marchandiſes importées; 2°. elle gagne ſur l'Etranger celle qu'elles ajoutent aux marchandiſes exportées & réexportées; 3°. le bénéfice des aſſureurs en eſt un pour l'Etat.

Le même auteur reproche aux aſſureurs des chicanes, des refus de payer des pertes averées. Il reclame contre les aſſureurs toute la rigueur de la juſtice pour les contraindre au payement ſans difficulté.

Cet auteur ignore que les aſſurés ont mille manières de ſurprendre les aſſureurs, de leur faire payer des pertes idéales, & qu'il eſt impoſſible aux aſſureurs de ſe procurer aucune autre ſorte d'avantage ſur les aſſurés, que ceux que leur donnent les loix & les uſages du Commerce. Ce ſont ces avantages qu'ils reclament, quand ils conteſtent ſur des pertes ou ſur des avaries, contre la ſupercherie & la mauvaiſe foi des aſſurés. Leur maxime en général eſt de ne jamais conteſter contre la bonne foi, & même de payer lorſque la difficulté eſt douteuſe; & dans le cas où leur droit n'eſt pas douteux, il s'en rapportent à des Négocians.

Les avaries ſont la ſource des plus grandes difficultés dans le Commerce maritime, ſur-tout en matière d'aſſurances. Les frais faits pour ſauver l'équipage, le vaiſſeau, la cargaiſon, doivent être ſupportés au pro rata par les effets de la cargaiſon. Les avaries ſont ordinairement reglées par des Négocians ou par des courtiers des villes maritimes.

On peut faire aſſurer non-ſeulement la charge d'un navire, mais auſſi le vaiſſeau même dont on a déterminé la valeur; la liberté de l'Equipage & la vie des perſonnes: l'uſage des aſſurances embraſſe tous les objets ſans exception en Angleterre. La liberté des aſſurances eſt moins étendue en France & en Hollande: il n'y eſt point permis d'aſſurer la vie, & c'eſt une loi très ſage que celle qui défend d'aſſurer le corps entier du navire; qui veut que le propriétaire courre le risque du dixième de ſa valeur; ce qui prévient à l'égard du navire la *barraterie du patron*, qui conſiſte à faire échouër un navire aſſuré à ſa juſte valeur ou au-deſſus. Il eſt juſte & de l'intérêt public que le maitre ſoit intéreſſé à ſa conſervation.

Il eſt de la plus grande importance de maintenir les Conventions, & celles ſur le Commerce en général & ſur les aſſurances en particulier, doivent

doivent être ſacrées. On ne doit pas ſe permettre la liberté d'interpréter les clauſes des polices d'aſſurance. C'eſt un contract de bonne foi. Le Commerce ne peut exiſter ſans la bonne foi ; un pays où les Négocians pourroient obtenir la permiſſion de ne pas remplir leurs engagemens, ſeroit dans le plus grand desordre. Un tel pays ne mériteroit pas de participer aux bienfaits du Commerce. Il s'en priveroit lui-même pour jamais.

Nous entrerons dans un plus grand détail ſur cette matière dans le chapitre du *Négociant*.

---

## *Des Priſes.*

Les loix de la guerre, qui changent néceſſairement pour un tems la face du Commerce des Nations belligérantes, intéreſſent encore infiniment le Commerce des Nations neutres. Les gênes que le fléau de la guerre répand ſur le Commerce de l'Europe ſont immenſes ; les risques de la mer augmentent de plus de 50 p°. On ne calcule presque plus alors ceux des écueils & des tempêtes : les Négocians ne voient plus que des orages plus dangereux, plus difficiles à éviter, & qui ajoutent une valeur nouvelle à la majeure partie des denrées & des marchandiſes. Un code de loix arbitraires que chaque Nation en guerre veut impoſer aux Nations neutres, trouble de mille manières le Commerce de l'Europe. C'eſt ſurtout ce code de loix arbitraires, presque toutes dictées par l'ambition & par l'intérêt, qui étend le fléau de la guerre au-delà de ſes limites naturelles, & qui le rend ſenſible aux Nations paiſibles qui en paroiſſent le plus éloignées. C'eſt ce code de loix injuſtes & deſtructives que nous voudrions pouvoir éfacer du corps de la législation Européenne, pour l'honneur & le bien de l'humanité.

Des Nations Neutres ont ſouvent reclamé chez les Nations en guerre le droit naturel, les droits de leur liberté & de leur indépendance, contre les principes établis par les conſtitutions de Véniſe & de Gènes, conſervés dans le *Conſolato del mare* ; par *les réglemens d'Oleron*, & par *Grotius* & *Pufendorff*, ſuivis par la plûpart de ceux qui ont écrit ſur le droit des gens, & aſſez généralement aujourd'hui par les Nations en guerre. Quelque reſpectables que ſoient ces autorités, les Nations neutres ſont bien fondées à ne pas les admettre comme des loix, & à n'en reconnoitre abſolu-

ment que deux, la loi naturelle qui aſſure la liberté de la mer & leur indépendance; & le droit établi par des traités, qui eſt une loi ſacrée qu'il n'eſt pas permis d'éluder.

Si on veut refléchir avec un peu d'attention ſur les principes de la loi naturelle, on doit-bientôt reconnoitre toute l'étendue de ſon empire, & l'on n'aura pas de peine à rendre ſa conduite conforme à cette loi, bien différente en beaucoup de choſes très importantes, des principes qu'on a voulu établir ſur cette matière.

Par exemple, comment a-t-on pu prétendre, appuyé des autorités ci-deſſus, qu'il n'eſt point permis à une Nation neutre de tranſporter à une Nation en guerre, ou de lui vendre des armes, des bois de conſtruction, des vaiſſeaux, &c. & établir pour maxime du droit naturel, que toutes ces marchandiſes, dans le cas du tranſport, ſont réputées de contrebande, c'eſt-à-dire, regardées comme un ſecours porté à l'ennemi? Ces marchandiſes, dit-on, ſont alors dans le cas de la ſaiſie & de la confiſcation, & c'eſt le cas ou le droit de néceſſité déploye toute ſa force. On prétend que ce droit autoriſe la Nation en guerre à priver ſon ennemi de tout ce qui peut le mettre en état de lui réſiſter & de lui nuire; & qu'il eſt très convenable au droit des Gens, de ne point mettre ces ſortes de ſaiſies faites ſur les Nations neutres, au rang des hoſtilités.

Ce prétendu droit a toujours été exercé en effet de nos jours ſur le plus foible, & toujours conſtamment mépriſé par le plus fort, ainſi que le droit de viſite des vaiſſeaux neutres.

On a encore établi comme une maxime du droit naturel, que les marchandiſes appartenant aux ennemis, trouvées ſur un vaiſſeau neutre, peuvent être légitimement ſaiſies, en payant le frêt dû au maitre du navire neutre.

Qui ne voit que ce ne ſont là que des loix purement arbitraires, que l'intérêt des Nations en guerre a dictées, qui ne ſçauroient donner atteinte à la liberté d'une Nation neutre qui refuſe de s'y ſoumettre? Auſſi l'uſage n'en eſt ni ancien, ni uniforme chez toutes les Nations; pendant que la loi naturelle eſt toujours la même, toujours égale par-tout & dans tous les tems. Les ordonnances des Rois de France de 1543 & de 1584, qui permettent aux François de ſaiſir les marchandiſes de *contrebande*, leur ordonnent en même tems d'en payer la valeur. Le légiſlateur ſentit donc dans

dans ce tems-là que ſa loi n'étoit qu'arbitraire, qu'elle étoit contraire aux droits fondés ſur l'équité naturelle; que la rigueur de la confiſcation ne pouvoit ſe concilier avec la loi naturelle, avec la liberté & l'indépendance des Nations neutres; & ſe crut obligé pour ſauver l'atteinte portée à la loi générale de l'humanité, de récourir à ce foible tempéramment, d'ordonner le payement de la valeur des effets ſaiſis. C'étoit reconnoitre formellement qu'on n'avoit point le droit de les ſaiſir.

A l'égard des marchandiſes de l'ennemi trouvées ſur un vaiſſeau neutre, la confiſcation n'en fut introduite qu'à la charge d'en payer le fret au maître du navire. Ce qui fut encore un tempéramment apporté à la rigueur de la confiſcation, qui marquoit bien qu'on étoit ſenſible à la vérité des principes de la loi naturelle, qu'on n'oſoit éluder qu'en partie. On s'eſt porté enſuite à confiſquer la cargaiſon entière, & même quelque-fois le navire; & l'on a peu, dans ce cas, d'exemples récens du payement du fret. Il eſt né de là une grande diverſité d'opinions & de jugemens; parce que ſur cette matière, il n'y a rien de certain dès qu'on s'écarte de la loi naturelle. Les loix arbitraires qu'on a multipliées, n'ont été ſoutenues que par la force, ſans reflexion ſur les droits naturels de toutes les Nations en général, & ſur le droit public. Peut-on reſpecter comme des loix, le joug que la ſupériorité de forces a ſouvent impoſé à des Nations neutres, & qui n'ont d'autre titre, d'autre fondement que cette ſupériorité? S'il faut y ſouſcrire, il eſt permis d'être inſtruit qu'on ne cède qu'à la violence, à l'empire de la néceſſité, & qu'on peut très légitimement employer tous les moyens poſſibles de l'éluder; que l'on n'eſt point tenu de reconnoitre d'autre loix ſur cette matière, que la loi naturelle, & les conditions des traités qui ſont les ſeules loix arbitraires qui obligent véritablement; parce qu'il eſt de la loi naturelle que les Nations obſervent réligieuſement les loix qu'elles ſe ſont reſpectivement impoſées pour des avantages mutuels.

C'est un principe certain, que toute Nation eſt de droit naturel, libre & indépendante. Or c'eſt uniquement dans cet état de liberté & d'indépendance, qu'on doit examiner ſi une Nation peut s'arroger le droit d'interrompre le Commerce d'une autre, ou de lui impoſer des loix arbitraires, ſur le fondement qu'elle a un ennemi à combattre, à affoiblir, ou à ſubjuguer ou à punir; c'eſt-à-dire, ſur l'unique fondement de ſon intérêt.

Si des Nations neutres faiſoient avec les Nations en guerre, durant la

paix, un Commerce de marchandiſes qu'on a jugé à propos dans les traités & dans l'uſage, d'appeller de *contrebande*; tels ſont les canons, les boulets, les vaiſſeaux, & tout ce qui ſert à la marine; doivent-elles ceſſer d'importer ces marchandiſes chez l'une ou l'autre de ces deux Nations, par la raiſon qu'elles ſont en guerre? Si ces marchandiſes ſont ſujettes à être ſaiſies en vertu d'une loi ou d'un uſage de l'une de ces deux Nations, n'eſt-il pas évident que la liberté naturelle eſt reſtrainte, & que la Nation en guerre qui fait valoir une telle prétenſion, entreprend ſur la liberté & ſur l'indépendance de la Nation neutre, & viole la loi naturelle?

On a cru écarter cette infraction au droit naturel, en oppoſant le prétendu droit qu'a la Nation en guerre, d'empêcher que l'ennemi ne ſe fortifie, ne devienne plus dangereux & plus difficile à vaincre. On n'oppoſe donc que l'intérêt de la Nation en guerre, à l'indépendance & à la liberté de la Nation neutre. Cet intérêt eſt l'unique fondement du prétendu droit de ſaiſie & de confiſcation. L'intérêt ſeul peut-il être le principe d'aucun droit? Le ſeul intérêt peut-il rendre juſtes & légitimes les entrepriſes que feroit une Nation ſur la liberté & l'indépendance d'une autre? La Nation en guerre a, dit-on, intérêt de priver ſon ennemi de toute aſſiſtance étrangère: c'eſt l'unique raiſon de la ſaiſie & de la confiſcation. Si elle étoit juſte cette raiſon vague & illimitée, la même Nation pourroit également avec juſtice interdire aux Nations neutres tout Commerce avec ſon ennemi; parce que tout Commerce eſt une aſſiſtance, fortifie ou entretient les forces d'une Nation en guerre, & que l'ennemi ſeroit bientôt affoibli & vaincu par une interruption totale de Commerce. Dès que l'intérêt eſt l'unique principe du droit qu'on attribue à la Nation en guerre, ce principe milite également pour tout Commerce, ſurtout pour le Commerce du commeſtible, & détruit entièrement la loi naturelle qui établit la liberté & l'indépendance de toutes les Nations.

Le prétendu droit de confiſquer les effets appartenants à l'ennemi à bord d'un vaiſſeau neutre, n'eſt pas moins contraire à la loi naturelle. En effet la loi naturelle ne donne d'autre droit à la Nation en guerre, que celui de reconnoitre la Nation des vaiſſeaux rencontrés en mer, parce qu'il eſt juſte qu'elle puiſſe diſtinguer ſon ennemi qui peut lui échapper, ou lui tendre des piéges ſous les apparences & la forme extérieure d'un vaiſſeau neutre. Les vaiſſeaux ennemis navigent tant qu'il croyent pouvoir le faire ſous le *masque* des vaiſſeaux neutres. Ce *masque* trompeur, & cependant permis pour éviter l'ennemi, autoriſe celui-ci à arrêter le vaiſſeau

ſeau & à examiner les titres qui conſtatent ſa Nation. Mais ce droit ne ſçauroit s'étendre plus loin, & ne peut être même exercé qu'à l'égard des vaiſſeaux marchands qui navigent ſans convoi; & qu'il faut diſtinguer des vaiſſeaux de guerre & des vaiſſeaux convoyés.

Tous les vaiſſeaux en général ont la liberté d'arborer toute ſorte de pavillons; mais c'eſt un uſage ſcrupuleuſement obſervé par les vaiſſeaux de guerre de toutes les Nations de l'Europe, d'aſſurer leur pavillon; c'eſt-à-dire, de tirer un coup de canon ſous leur véritable pavillon, après le coup de ſemonce du vaiſſeau de guerre. Ce coup de canon ayant aſſuré que le pavillon arboré eſt celui de la Nation du vaiſſeau, ſi le pavillon eſt neutre, le vaiſſeau en guerre ne peut exiger la viſite ſans entreprendre ſur le droit des gens, & le capitaine du vaiſſeau neutre ne pourroit la ſouffrir ſans ſe deshonorer: cette loi s'étend même ſur toute la flotte marchande qui navige ſous le convoi d'un vaiſſeau de guerre. Celui-ci en aſſurant ſon pavillon, aſſure la Nation de ſon convoi, & le vaiſſeau de guerre ne peut rien exiger au-delà.

Il ne ſeroit pas juſte d'exiger des vaiſſeaux en guerre, la même confiance à l'égard des vaiſſeaux navigeans ſans convoi: mais le vaiſſeau en guerre ne peut être trompé ſur leur Nation à la ſeule inſpection de la conſtruction des navires, des lettres de mer, de la charte-partie ou connoiſſemens, du rôle de l'équipage & des factures, s'il s'en trouve à bord. Le droit qu'il a de reconnoitre ſon ennemi, peut exiger la répréſentation de ces titres, du maitre du navire, mais il ne ſçauroit s'étendre jusques à la viſite; parce que ces mêmes titres qui aſſurent la Nation neutre du navire, aſſurent également la liberté de ſa navigation qui ne peut être interrompue & troublée avec juſtice par une viſite. Il eſt dû à ces titres le même reſpect, qu'au coup de canon, qui aſſure le pavillon du vaiſſeau de guerre.

La loi naturelle ne permettant pas la viſite, c'eſt donc à plus forte raiſon une prétenſion bien injuſte, que celle qu'on veut exercer ſur le chargement du navire ou ſur des effets qui ſe trouvent à bord du navire appartenant à l'ennemi. Si le droit qu'on s'arroge de s'en emparer, étoit fondé ſur des principes du droit naturel, les mêmes principes établiroient néceſſairement la légitimité de la viſite.

Pour établir le droit de ſaiſie, il faut néceſſairement ſuppoſer qu'une Nation en guerre a le droit de reſtraindre à ſon gré le Commerce des Nations neutres, & que ſon intérêt eſt l'unique meſure des limites qu'elle vou-

voudra leur impoſer. Car ſi ſon intérêt eſt ſa loi, & ſi ſur ce principe elle peut s'autoriſer à enfreindre la loi naturelle, en donnant atteinte à la liberté & à l'indépendance des Nations neutres à l'égard d'une branche de Commerce, la même autoriſation doit avoir lieu à l'égard de toutes les autres branches de Commerce ſur leſquelles elle jugera convenable à ſon intérêt d'étendre ſon empire; & de ce principe s'enſuivra néceſſairement le droit d'interdire tout commerce avec la Nation ennemie. Seroit-il poſſible de concilier une telle prétenſion avec aucun des principes de droit naturel, ſur leſquels ſont fondés la liberté de la mer, la liberté & l'indépendance de toutes les Nations?

Deux intérêts ſe trouvent ici en oppoſition: voyons quel eſt celui des deux que l'équité protège, & qui eſt fondé ſur la loi naturelle. La Nation neutre qui fait un grand Commerce de fret avec l'une des Nations en guerre, a un grand intérêt de conſerver cette branche de Commerce. L'autre Nation en guerre a ſans doute un grand intérêt de l'interrompre. L'intérêt de la Nation neutre eſt inconteſtablement fondé ſur la loi naturelle. Celui de la Nation en guerre qui veut interdire ce Commerce à la Nation neutre, n'eſt fondé que ſur le beſoin qu'elle a d'affoiblir ſon ennemi. Ce beſoin peut-il lui donner le droit de détruire le Commerce de la Nation neutre? car il n'y a point de diſtinction à faire entre le Commerce de fret & tout autre branche de Commerce. Si quelqu'un trouve une telle prétenſion légitime, il faut néceſſairement qu'il reconnoiſſe ſur le même principe chez cette Nation en guerre, le droit d'exiger des ſubſides de la Nation neutre; car il eſt égal d'en exiger des ſubſides, ou l'abandon de quelque branche de ſon Commerce. Le principe du beſoin conduit viſiblement à cette abſurdité palpable, & à rendre forcément toute guerre particulière, générale entre toutes les Nations. Ces principes & les conſéquences qui en réſultent rendent bien inutiles toutes les raiſons qu'on pourroit deduire appuiées ſimplement ſur la conduite de quelques Nations, ſur leſquelles *Grotius*, *Pufendorff*, & tant d'autres paroiſſent avoir trop inſiſté. En général, on ne diſtingue pas aſſez ſur cette matière l'empire de la loi naturelle, de l'autorité factice des loix arbitraires; & on ſoumet ſans ceſſe à de petites vues d'intérêts perſonnels, les droits ſacrés de l'humanité.

Les anciennes conſtitutions maritimes, l'uſage qui y fut bientôt conforme, & les auteurs qui ont écrit ſur cette matière, ont bien formellement reconnu l'injuſtice de la prétenſion de la Nation en guerre, en ne l'admettant qu'à la charge du payement du fret des effets de l'ennemi, au maitre du vaiſſeau

vaiſſeau neutre. C'eſt reconnoitre le droit qu'a la Nation neutre de faire le Commerce de fret; c'eſt en reconnoitre la juſtice, & qu'on n'eſt point en droit de l'en priver. Mais l'injuſtice de l'interruption & du trouble, faite à la Nation neutre, reconnue par le payement du fret, eſt-elle réparée par ce payement? & la Nation traitée ainſi eſt-elle moins bien fondée à réclamer le droit naturel de ſa liberté & de ſon indépendance? Sa Navigation eſt interrompue & ſon Commerce de fret détruit dans une partie qui lui eſt précieuſe; car le bénéfice de ce Commerce n'eſt pas borné au ſeul tranſport des marchandiſes; l'importation des marchandiſes donne d'autres avantages à la Nation dont il n'eſt pas plus juſte de la priver, que du prix du tranſport. Ces bénéfices ſe trouvent à la décharge du navire, dans les droits d'entrée, de magaſinage, de commiſſion, dans les prix de la vente & dans les réexportations. Tous ces avantages appartiennent de droit naturel à la Nation du navire arrêté.

L'USAGE de confiſquer les effets de l'ennemi trouvés à bord des vaiſſeaux neutres, pourroit être regardé comme une exception à la loi naturelle, ſi toutes les Nations s'y étoient ſoumiſes: car on peut renoncer à ſon droit, comme il arrive tous les jours dans les traités. Dans ce cas le droit naturel conventionnel rendroit la confiſcation légitime: mais cet uſage a toujours été contredit, & aucun neutre ne s'y eſt ſoumis, qu'en cédant à la force.

C'EST ſur le pied de la liberté & de l'indépendance de toutes les Nations, que la Nation en guerre a dû diriger ſes attaques, ou ſa défenſe, & toutes ſes opérations contre ſon ennemi: ſon droit eſt limité à s'oppoſer à tout ſecours direct; & l'on ne ſçauroit enviſager comme tel le Commerce qu'une Nation neutre faiſoit avant la guerre; autrement tout Commerce pourroit être interdit ſur le prétexte qu'il entretient les forces de l'ennemi, & que c'eſt un ſecours qui prolonge la guerre; ce qui ſeroit abſurde.

DE tous tems la Hollande fait un Commerce de fret très avantageux avec la France, & lui porte la plûpart des choſes néceſſaires à l'entretien de ſa marine, qu'elle tire du Nord. Lui interdire le fret de ſes vaiſſeaux & l'importation des marchandiſes du Nord, c'eſt ruiner ſon Commerce de fret & ſon Commerce du Nord. Une Nation en guerre avec la France peut-elle priver la Hollande de ces deux branches de Commerce, ſur le prétexte qu'étant en guerre avec la France, elle a intérêt de l'affoiblir? Si cet intérêt pouvoit être fondé ſur un principe du droit naturel ſupérieur à celui ſur lequel ſont établies la liberté & l'indépendance des Nations, en ce cas

la Hollande réclameroit le même intérêt dont s'autoriſe la Nation en guerre, c'eſt-à-dire, un ſemblable intérêt, & demanderoit s'il eſt juſte que la Nation en guerre, pour affoiblir ſon ennemi, ruïne le Commerce de la Hollande, & la mette ainſi hors d'état de ſe fortifier elle-même, ou d'entretenir ſes forces, & de pourvoir à ſa propre ſûreté contre un ennemi qu'elle rédoute, ou qui la menace? Cet intérêt, fondé ſur le droit naturel, peut d'autant moins céder à celui de la Nation en guerre, que la neutralité eſt réciproque & exiſte à l'avantage mutuel des deux Nations en guerre.

L'EMPIRE de la mer eſt une chimère; ſi l'on prend ce mot dans la ſignification d'un uſage excluſif, d'une poſſeſſion, ou d'une propriété. Le ſens raiſonnable de ce terme ſe réduit à la ſupériorité des forces maritimes, dont l'uſage légitime ne peut s'étendre au-delà de la protection, ſans donner atteinte aux droits & à la liberté des Nations ſouveraines. La force & le droit ne peuvent jamais être des termes ſynonimes. La force & la guerre, quelque légitime qu'elle ſoit, ne peuvent jamais donner le droit de nuire à une Nation neutre.

LE Commerce maritime étant libre aux Nations neutres en tems de guerre ſur le même pied qu'en tems de paix; les Nations en guerre, ſans juriſdiction à l'égard des Nations neutres, & ſans offenſe de leur part, n'ont aucun pouvoir moral de plus en tems de guerre qu'en tems de paix, de leur interdire une ou pluſieurs parties de leur Commerce, ſoit par rapport au choix des marchandiſes, ſoit rélativement aux débouchés.

LE Commerce des marchandiſes, compris ſous le nom de *Contrebande de guerre*, n'eſt point défendu aux Etats neutres, par lui-même, en vertu d'aucun droit, d'aucune loi, s'il n'exiſte point de loi de convention.

IL eſt facile de juger, par une exacte application de ces principes, de la légitimité des priſes dans tous les cas. Les batimens neutres munis de lettres de mer, de connoiſſemens, de factures & de rôle d'équipage, qui conſtaten regulièrement leur Nation, ne ſont point ſaiſiſſables: 1°. quand ils ne font que le Commerce ordinaire de leur Nation, ſur le même pied qu'en tems de paix; 2°. quand ils n'entretiennent aucune correſpondance avec les places aſſiégées ou bloquées; 3°. quand en navigeant pour l'une des parties belligérantes, ils ne refuſent pas de naviger pour l'autre; 4°. quand ils ſe trouvent dans un port ennemi au moment qu'il vient d'être bloqué ou emporté

porté par l'ennemi; 5°. quands ils ſont chargés de marchandiſes appartenant à l'ennemi, & qu'ils ne font que le Commerce de fret, comme ils le faiſoient en tems de paix.

Ce ſont là les arrêts conſtans de la droite raiſon, les principes invariables de l'équité univerſelle, qui compoſent le code perpétuel des Etats ſouverains. C'eſt là leur unique loi, excepté dans le cas des conventions particulières.

Les Nations qui ſont en guerre, ne ſont pas plus autoriſées à empiéter ſur les droits des Nations qui vivent en paix à leur égard, qu'il n'eſt permis à celles-ci de mettre obſtacle à l'exercice des droits que la guerre donne aux Nations belligérantes. Les violences & les voyes de fait que ces dernières peuvent exercer légitimement, ne doivent jamais s'étendre au-delà des têtes de leurs ennemis, & de ceux qui les aſſiſtent viſiblemet; ſans quoi la guerre devient un brigandage, & la guerre maritime une piraterie. Le même commerce, le même droit, la même liberté dont jouïſſoit la Nation en tems de paix, doivent être hors de toute atteinte durant la guerre.

Si l'on en excepte les munitions de guerre ou de bouche, deſtinées pour les places, camps ou lieux aſſiégés, bloqués ou inveſtis; on ne mettoit autrefois aucun obſtacle à la liberté du Commerce des Nations. C'eſt à quoi on reconnoiſſoit que la loi naturelle reſtraint le Commerce des neutres; & ce ſont là en effet les ſeules marchandiſes qu'on puiſſe appeller *Contrebande de guerre*, à moins qu'on n'ait dérogé au droit naturel par des traités. On s'eſt écarté, presque de nos jours, des vérités primitives de la droite raiſon; on a enviſagé comme des règles de conduite préſcrites aux Etats ſouverains, des maximes mal-entendues, nées dans le ſein de la Barbarie, de l'ignorance ou de l'intérêt particulier: enfin on a exigé en loix des Nations, les uſages injuſtes & impérieux de quelques unes d'entr'elles. Telle eſt la cauſe de ces tâches multipliées qui défigurent la législation univerſelle des Puiſſances ſouveraines, au point que l'aſſemblage de ſes arrêts préſente plûtôt un recueil de préceptes qui ſe détruiſent mutuellement, qu'un véritable code de l'humanité, qu'un code propre à ſervir de baſe à la tranquilité & à la proſpérité des empires.

Telle eſt l'origine de cette expreſſion nouvelle, *Contrebande de guerre*, qu'on s'eſt efforcé d'introduire dans l'uſage de la loi naturelle, & qui ne devoit jamais ſortir des conditions des traités. Il s'enſuivroit de l'uſage qu'on

veut faire de ces termes, que quelques Nations, quoique neutres, n'auroient pas le droit de pourvoir en tems de guerre, à leur conſervation ou à leur ſubſiſtance ; qu'elles ne pourroient pas, ſans violer le droit naturel, jouïr des droits de l'humanité même ; qu'elles devroient renoncer au débit des productions de leur pays, à leur induſtrie, & aux avantages de leur ſituation. Pourroit-on reconnoitre le caractère de la loi naturelle dans des uſages d'où s'enſuit une injuſtice ſi manifeſte? Il eſt donc certain ſuivant les principes de cette loi, que le Commerce que fait une Nation en tems de paix, de fer, de canons, d'armes, de bois de conſtruction, de cordages, &c. ne peut être réputé, Commerce de *Contrebande de guerre*, & interdit ſur ce prétexte, à moins qu'elle ne ſe ſoit liée à cet égard par un traité.

Suivant la rigueur des principes du droit naturel, la Nation en guerre n'eſt pas même en droit d'exiger, comme on l'a fait fort ſouvent, ni le ſerment, ni aucune ſorte de preuve que la cargaiſon n'appartient pas à l'ennemi. Le navigateur neutre ne fait quelque-fois qu'un Commerce de fret & de commiſſion ; c'eſt ſa fortune ; c'eſt le patrimoine que la Providence lui a départi ; c'eſt l'unique objet de ſon induſtrie, dont il n'eſt pas plus permis de le priver, que d'entreprendre d'enlever ſa recolte au cultivateur, ſur le prétexte qu'il l'a vendue à l'ennemi. La Nation qui prétend mettre des entraves au Commerce des peuples amis avec les Etats de ſon ennemi, quand ce Commerce n'a aucun rapport direct & immédiat à la guerre & à ſes opérations, s'arroge une autorité qui n'appartient à perſonne ſur la terre. Les Nations barbaresque ſuivent encore à cet égard la loi naturelle : ces Nations ne connoiſſent point la diſtinction des marchandiſes auxquelles on a donné le nom de *Contrebande de guerre* ; elles reſpectent le pavillon neutre, quelles que ſoient les cargaiſons des navires & leur deſtination.

Les droits des Nations en guerre ſont très limités. Elles ſont dans le cas de la violence & de la piraterie, quand en les exerçant, elles s'écartent des loix de l'équité ou des conditions des traités.. Si on ne peut conteſter le droit qu'elles ont de viſiter les navires neutres, il faut en même tems reconnoitre les juſtes bornes que la loi naturelle a miſes à l'exercice de ce droit : l'objet de la viſite des batimens neutres n'eſt & ne doit être que de s'aſſurer de leur neutralité : il s'enſuit delà que la viſite ne doit jamais s'étendre au-delà de ce qui eſt néceſſaire pour y parvenir ; ce qui ſe fait par la ſeule inſpection des papiers de bord, & de la conſtruction du navire. De plus grandes recherches ſont une infraction à la loi naturelle.

C'est

C'est principalement au droit de jurisdiction que chaque Nation en guerre s'eſt ſucceſſivement arrogée ſur les vaiſſeaux neutres, que ſont dûs l'inſtitution d'une multitude de loix arbitraires, & les progrès des pirateries qui ſe commettent ſur les Nations paiſibles en tems de guerre. Rien n'eſt plus contraire à la loi naturelle & aux prémiers principes de toute adminiſtration de juſtice, que cette eſpèce d'empire. C'eſt une maxime fondamentale de toute adminiſtration de juſtice, que celui qui prétend prononcer juridiquement ſur une affaire, ne doit jamais être en même tems juge & partie. C'eſt la même Nation qui autoriſe ſes vaiſſeaux de guerre à ſaiſir les batimens, & qui inſtitue des juges pour les juger; c'eſt-à-dire, c'eſt le bras droit qui frappe, & c'eſt le bras gauche qui eſt nommé pour décider de la légitimité du coup.

Rien ne paroit plus contraire au droit naturel que l'établiſſement qu'une Nation en guerre fait chez elle, de tribunaux pour examiner & décider ſelon ſes propres loix, tous les cas de priſes faites ſur les Nations libres & amies, & juger ainſi ceux qui rélèvent d'une Puiſſance étrangère. Sur quel prétexte, à quel titre une Nation en guerre peut-elle s'arroger le droit d'exercer une jurisdiction ſur des Souverains neutres, & juger excluſivement des affaires qui concernent les vaiſſeaux des ſujets d'une autre Nation neutre, arrêtés dans des lieux qui ne ſont point de la domination de la Nation en guerre, & où les navires de la neutre ont autant de droits que les ſiens? Les traités peuvent autoriſer l'inſtitution d'une telle jurisdiction, qui ſans cet apui eſt une uſurpation manifeſte ſur la liberté & ſur l'indépendance naturelle des autres Nations. Cette eſpèce de jurisdiction informe ſubſiſtera ſans doute, par l'extrême difficulté qu'il y auroit à en établir une plus régulière.

Il eſt facile de décider, ſi on ſuit les vrais principes de la loi naturelle, dans les cas de répriſe, qui arrivent ſouvent. Il y en a deux; celui de la répriſe d'un vaiſſeau neutre qui doit être reſtitué ſans difficulté, ſi le vaiſſeau neutre n'étoit pas de bonne priſe entre les mains de la Nation en guerre; celui de la répriſe d'un vaiſſeau légitimement pris, dont la légitimité rend la répriſe utile en donnant lieu à une indemnité en faveur du ſecond preneur, qu'on nomme *droit de recouſſe*, ou en lui transférant la propriété de la priſe, ſi elle eſt reſtée vingt-quatre heures dans les mains de l'ennemi.

C'est un grand abus que de prétendre juger de bonne priſe un vaiſſeau neutre ſur le prétexte que ſes Equipages ne ſont pas de la même Nation.

De tous les réglemens arbitraires celui qui l'exige eſt un des plus injuſtes. La Hollande eſt dans la néceſſité d'employer des Equipages de différentes Nations. Un tel réglement ne devroit avoir lieu que dans le cas ou l'Equipage eſt ennemi, & les paſſagers ne devroient être d'aucune conſidération.

Les ordonnances, les réglemens & toutes les loix maritimes concernant les priſes, à l'égard des priſes neutres, ne ſont donc que des loix arbitraires que chaque nation peut faire à ſon gré, qui ne ſauroient obliger les Nations indépendantes ſans leur conſentement. Ces loix n'ont d'empire légitime ſur les autres Nations, que celui que leur donnent les traités.

---

## *Des Manufactures en général.*

C'est ici l'un des plus grands objets, des plus variés & des plus intéreſſans, que le Commerce preſente au pouvoir législatif, aux lumières, à l'expérience & à la ſageſſe de l'adminiſtration. C'eſt dans ce point de vue que nous enviſageons ici les Manufactures en général. Nous les conſidérons dans la ſuite rélativement à l'intérêt, à la conduite & aux ſpéculations du Négociant.

On ne ſçauroit rien préſenter de mieux au public ſur cette matière que ce qu'on trouve dans un ouvrage Anglois de Mr. *Poſtlettwayt*, dont nous donnons ici une traduction libre, à laquelle nous ajouterons quelques obſervations, qui rendront encore plus utiles celles de l'obſervateur Anglois. C'eſt au déſir de ſe procurer les commodités de la vie qu'il faut rapporter l'origine & les progrès des manufactures, c'eſt-à-dire, de l'art d'employer les productions de la nature. Ces productions ſont donc les matières ſur leſquelles cet art s'exerce, & les moyens de l'exercer s'empruntent des élémens, des animaux, en un mot de tout ce qui exiſte. Nous conſidérons d'abord les manufactures par les effets qu'elles produiſent dans un corps politique, & nous tacherons enſuite d'établir les principes les plus propres à faire jouir une ſociété des avantages qui dérivent de ces mêmes effets.

Nous avons ſi peu de beſoins phyſiques, que nous pourrions les ſatisfaire à la rigueur, avec le grain, ou même les racines, les fruits, l'eau, le lait, la chair & la peau des animaux. Ce ſeroit donc aux ſeules productions de la terre que l'homme borneroit ſes déſirs, s'il pouvoit ſe contenter du néceſſaire

ceſſaire abſolu. Peut-être ſouhaiteroit-il d'avoir en outre quelque peu de fer, pour être en état de cultiver la terre. Seroit-il donc moins heureux s'il ne déſiroit rien de plus?

Supposons pour un moment que tous les habitans de la terre vivent encore dans leur prémière ſimplicité; & voyons ce qui arriveroit ſi une Nation entreprenoit alors d'employer & de travailler les productions naturelles.

1°. Cette Nation retireroit du terrein qu'elle occuperoit une plus grande quantité de productions.

2°. La culture de ces productions demanderoit un plus grand nombre d'hommes.

3°. L'art de travailler ces productions augmenteroit les occupations chez cette Nation, & multiplieroit pour elle les moyens de ſubſiſter avec aiſance.

4°. Quand même cet art paſſeroit chez ſes voiſins, notre Nation induſtrieuſe conſerveroit toujours ſes avantages, parce que le penchant naturel qui porte l'homme à augmenter ſon bien-être, feroit bientôt naître de nouveaux déſirs.

5°. Ces déſirs ne pourroient être ſatisfaits que par l'échange des denrées. Mais comme l'art ajoute un nouveau prix aux productions naturelles, il s'enſuivroit que la Nation induſtrieuſe recevroit en échange plus qu'elle ne donneroit; & ſes grains demeureroient toujours dans la même proportion, ſoit que les échanges des denrées en nature continuaſſent d'avoir lieu, ſoit que la difficulté d'échanger ainſi les denrées, leur fit ſubſtituer les métaux, comme des équivalens propres à les répréſenter.

6°. La Nation dont l'induſtrie ſeroit déjà parvenue à un certain dégré, poſſédant plus de denrées, ou plus de ſignes répréſentatifs de ces denrées, verroit bientôt les membres des autres ſociétés accourir en foule chez elle, pour y avoir part aux fruits de ſon travail & de ſon induſtrie.

7°. Le nombre des habitans s'augmentant continuellement dans une pareille ſociété, elle deviendroit néceſſairement plus forte & plus puiſſante que les autres.

Il eſt vrai que toute Nation qui n'eſt point civiliſée, eſt ſans induſtrie: mais il n'en eſt pas moins évident, que le plus ou le moins de progrès dans les arts produiroit dans notre hypothèſe les effets rélatifs que nous venons d'expoſer.

Pour qu'une Nation puiſſe en ſurpaſſer une autre dans les arts, il faut qu'elle aît une conſommation plus grande, ſoit chez elle-même, ſoit au-dehors.

Ces deux ſortes de conſommations ont des principes communs à quelques égards. Chacune d'elles en a auſſi qui lui ſont propres; mais les uns & les autres ne ſe détruiſent jamais réciproquement.

Deux choſes concourent évidemment à aſſurer à une Nation une conſommation intérieure plus conſidérable que celle d'une autre Nation.

1°. Une population plus grande en proportion de l'étendue du pays qu'elle occupe, ce qui lui donne des conſommateurs pour ſes productions artificielles.

2°. Une moindre conſommation des productions de l'induſtrie de ſes voiſins.

Le premier point requis nous fait voir que les manufactures languiroient dans une ſociété dont un grand nombre de membres ne déſireroient rien au-delà des beſoins abſolus de la nature. L'agriculture y reſteroit également imparfaite, puiſque les productions de la terre ſont, comme nous l'avons déjà dit, la baſe des ouvrages de l'art, & que les manufactures en multiplient les uſages.

Quant au ſecond moyen néceſſaire pour parvenir à une conſommation intérieure avantageuſe, comme il conſiſte à ſe paſſer, le plus qu'il eſt poſſible, des productions étrangères, il s'enſuit que les manufactures qui ont pour objet ce qui eſt le plus généralement récherché & utile, ſont les plus avantageuſes; & qu'il convient de les établir les prémières & par préférence à toutes les autres. Plus une choſe eſt néceſſaire, plus l'uſage en eſt commun. Il n'importe pas que cette néceſſité ſoit réelle ou imaginaire. Pour la plûpart des hommes, ce que le gout général a introduit eſt d'une néceſſité indiſpenſable. Quelque peu conſidérable que ſoit la valeur des denrées, elle

elle ne doit point non plus arrêter les établiſſemens des manufactures. Une conſommation ſouvent répétée produit bientôt une valeur très conſidérable; d'ailleurs un Etat y trouve toujours les deux plus précieux avantages qu'il doit ambitionner; l'occupation d'un grand nombre d'hommes & la conſommation d'une grande quantité de productions naturelles. Nous pouvons même ajouter que ſi une Nation abandonnoit les arts les plus communs pour s'attacher à ceux qui ſeroient d'un uſage moins général, la richeſſe de ſon Commerce diminueroit imperceptiblement. On pourroit comparer un peuple qui ſe conduiroit ainſi, à un homme qui convertiroit en parterre, ou en bosquets une partie du champ dont les productions fourniſſoient à ſa ſubſiſtance; il ſe trouveroit bientôt dans le beſoin & l'indigence. C'eſt au légiſlateur à prévenir ce mal, en employant différens moyens pour établir un juſte équilibre entre les arts cultivés. Le plus uſité de ces moyens eſt de hauſſer le prix des fabriques qui ſervent au ſuperflû; mais on doit bien ſe donner de garde de nuire par-là au Commerce étranger de la Nation; & il faut convenir qu'il eſt très difficile de concilier ces deux objets. Le plus ſûr moyen eſt d'attaquer les abus dans leur ſource; car les remèdes ſont peu efficaces, lorsqu'ils ne détruiſent point la cauſe des maux.

POUR parvenir à conſommer le moins qu'il eſt poſſible, des fabriques étrangères, chaque Etat a enchéri le prix de ces articles par des droits d'entrée; ou il en a abſolument défendu l'importation.

ON ne peut conteſter à aucune ſociété libre, le droit d'en uſer ainſi, à moins qu'elle ne s'en ſoit dépouillée par des traités de commerce, en prenant avec les autres Nations des engagemens contraires à cette liberté. Mais ces droits & ces prohibitions, quoique légitimes & ſouvent néceſſaires, ne s'accordent pas toujours avec les vrais intérêts d'un Etat. En effet, s'il eſt naturel qu'une Nation cherche à faire le moindre uſage poſſible des productions des manufactures étrangères, il eſt certain que ſes voiſins ont auſſi le droit de ſoumettre ſes fabriques à des reſtrictions réciproques. Il convient donc, avant que d'employer ces moyens, d'examiner ſoigneuſement, ſi le montant des importations qu'on ſe propoſe d'empêcher, excède celui des exportations que la réciprocité des prohibitions ou des droits peut nous enlever. Des inimitiés de Nation à Nation ont quelque-fois fait porter trop haut les droits & les prohibitions; mais cela n'a ſervi qu'à gêner & reſtreindre le Commerce des deux Nations, & à donner à une troiſième les moyens de s'aſſurer une part dans les gains qu'elles auroient dû faire ſeules.

Il convient ſans doute d'impoſer des droits d'entrée de part & d'autre; mais il eſt peut-être poſſible en général de les fixer à un taux raiſonnable. Une manufacture, même dans ſa naiſſance, paroit n'avoir rien à craindre de la concurrence des fabriques étrangères, lorsque les droits d'enttée ſont de quinze pour cent; car les frais de tranſport, de commiſſion & autres de cette nature, y ajouteront encore quatre ou cinq pour cent. Or, ſi dix-huit ou vingt pour cent, outre le gain du manufacturier étranger, ne ſuffiſent pas pour contenter & pour ſoutenir un fabriquant du pays, il faut en conclure, ou que le fabriquant a beſoin d'un gain trop conſidérable, ou que ſon entrepriſe eſt mal conduite, ou enfin, qu'il y a ſur les lieux mêmes quelques obſtacles qu'il faut écarter, avant qu'on puiſſe ſe promettre de réuſſir.

Il n'eſt point d'Etat qui n'ait perdu quelques branches de Commerce avantageuſes, même de celles qui étoient établies; & cela faute de combinaiſons juſtes, ou de moyens plus convenables. A' la vérité de pareils problêmes ſont très-embaraſſans; mais il n'eſt point impoſſible de les réſoudre, quand on emprunte le ſecours de principes juſtes & ſûrs, & qu'on y joint une connoiſſance ſuffiſante des détails particuliers qui ont du rapport avec l'objet qu'on a en vue.

Quoi qu'il en soit, c'eſt une maxime généralement reçue, que chaque Nation doit ſe paſſer, autant qu'il eſt poſſible, des productions de l'induſtrie des autres. Ce principe eſt très juſte, pourvu qu'on y ajoute la condition eſſentielle, *ſans forcer les autres à ſe paſſer de nos propres fabriques.* C'eſt en cela que conſiſte le grand art, & nous parlerons dans la ſuite des moyens qui peuvent y conduire.

Une Nation n'a qu'un moyen pour acquerir la ſupériorité ſur les autres, par rapport à la conſommation étrangère de ſes manufactures: *l'art de ſéduire le conſommateur en tout genre & de captiver ſon goût au plus haut dégré.*

Ce principe qui décide du ſuccès de deux fabriquans dans les matières rélatives à la conſommation intérieure, doit devenir celui de l'Etat par rapport à la conſommation étrangère. Il faut à cet égard qu'un légiſlateur ſe dépouille de ſon caractère & ſe faſſe commerçant. Il eſt bien le maitre de gouverner & de diriger ſes manufactures comme il lui plait; mais s'il ſe propoſe de vendre chez l'Etranger, il faut qu'il conforme ſes lois & ſes réglemens au goût & au caprice des conſommateurs qui ne ſont point ſous ſa dépendance.

Ce gout varie dans chaque climat; les uſages, le plus ou le moins recherchés de chaque pays, y mettent des différences. Il faut donc le conſulter par-tout. Nous tirerons de ces vérités, ſi évidentes par elles-mêmes, les conſéquences importantes qui ſuivent:

1°. La même étoffe doit contenir plus ou moins de matières, ſelon le goût du climat, pour lequel elle eſt deſtinée; car il faut avoir égard à l'économie des habitans du pays où on l'envoye, & à l'uſage auquel elle eſt deſtinée. De-là vient qu'un achetteur intelligent s'explique toujours ſur ces points dans les ordres qu'il donne; & un vendeur judicieux n'exécute point ces ordres, s'il n'eſt parfaitement inſtruit de ces détails; de peur que les marchandiſes demandées ne reſtent à ſon compte, ou que ſon correſpondant ne s'adreſſe plus à lui.

2°. Ce n'eſt pas toujours un avantage ni un bien pour la perfection d'une manufacture, que d'en vendre les productions plus chères, lorsqu'elles ont acquis plus de fineſſe ou de ſolidité; car il n'eſt pas certain que ceux qui les achettent à un prix, puiſſent ou veuillent les payer d'avantage.

3°. Il y a dans chaque Etat des ſujets de différentes claſſes, & dont les fortunes ſont inégales. Pour leur plaire à tous & les engager à acheter, il convient de leur offrir des aſſortimens de toutes les eſpèces & proportionnés à leurs différens revenus. Outre ce premier avantage, la variété des aſſortimens produit un autre bien dans les opérations du Commerce. Les marchands du pays où les marchandiſes doivent être conſommées, préfèrent toujours d'acheter ce qui s'accorde le mieux avec le goût de leur Nation, & ce qui leur rend le plus de profit. Des aſſortimens de la même étoffe qui contiennent des pièces de différens prix, ſont très propres à leur procurer un gain raiſonnable, & ce motif ſeul eſt capable d'établir & d'éxciter la conſommation étrangère.

4°. Une étoffe de la qualité la plus inférieure, peut être appellée parfaite dans ſon genre, auſſi-bien que celle qui eſt de la prémière qualité, ſi toutes les deux valent également le prix qu'on en demande.

5°. Il faut faire une grande différence de la perfection de la main d'œuvre ou du travail, & de la perfection générale des manufactures ou fabriques d'un Etat. La dernière conſiſte ſans doute à obtenir la préférence dans toutes les claſſes des conſommateurs.

Deux moyens conduiſent un Etat à la perfection générale de ſes manufactures. La plus grande variété poſſible dans les ouvrages de tous genres, & un grand nombre de factoreries dans les pays étrangers.

Il réſulte clairement des principes ci-devant établis, que le choix de différentes ſortes de marchandiſes multiplie les déſirs des autres Nations. Peu importe à l'Etat que quelques unes des inventions nouvelles, que le génie actif des artiſans produit, n'aient qu'une courte durée, c'eſt l'affaire de l'inventeur. L'eſſentiel pour l'Etat, c'eſt que les matières ſoient employées, que les hommes ſoient occupés & qu'ils gagnent leur ſubſiſtance. Le législateur eſt le protecteur de la ſociété en général: il peut bien accorder quelque-fois de l'attention à une entrepriſe particulière, mais il ne peut le faire d'une manière avantageuſe pour l'Etat, qu'autant qu'il protège ou favoriſe ceux de ces ſortes d'établiſſemens qui lui paroiſſent propres à contribuer au bien général de ſes ſujets.

Rien eſt plus propre à augmenter nos ventes chez l'Etranger, que les factoreries. Elles forment une chaine de liaiſons naturelles, & procurent une connoiſſance plus exacte des goûts des différens conſommateurs. Des établiſſemens de ce genre ſont ſi utiles au Commerce d'une Nation, qu'on ne peut ni les trop encourager, ni les trop multiplier.

Ce qui flatte les yeux de l'acheteur étant toujours très propre à le tenter, il eſt néceſſaire de s'appliquer particulièrement à donner aux marchandiſes de nos fabriques, ce fini & cette beauté qui ſéduiſent la vue.

La bonne foi exige auſſi qu'une Nation commerçante ne ſe permette point de tromper les acheteurs en leur vendant des effets dont l'œil ne ſçauroit découvrir les défauts. Il faut à cet égard que la probité du vendeur inſpire de la confiance à l'acheteur. Cette ſécurité contribue fort à la conſommation; c'eſt pourquoi on ne ſçauroit trop veiller à ce que les plombs ou autres marques que portent les marchandiſes, indiquent exactement ce qu'elles ſont dans la réalité. Quant aux défauts viſibles, comme on ne peut jamais les traiter de tromperie, l'acheteur doit être en état d'en juger & de s'en mettre à couvert; & le législateur auroit trop à faire, s'il étoit obligé de conduire tout le monde par la main de boutique en boutique. Une exactitude auſſi ſcrupuleuſe ne peut s'admettre que dans la république de *Platon*. L'exiger dans la police générale des Nations, ce ſeroit retenir les arts dans un état d'eſclavage dont ils auroient peine à s'affranchir.

Le

Le bon marché invite toujours à acheter. C'eſt donc un avantage très grand pour les manufactures, que de vendre à bon compte.

Les mots *à bon marché & cher*, lorsqu'ils ſe diſent des marchandiſes, ont toujours du rapport avec leurs eſpèces, leurs qualités & la bonté de la fabrique. Ces mêmes mots ſignifient auſſi quelque-fois le haut ou le bas prix d'une choſe, abſtraction faite de toute comparaiſon. Pour ne laiſſer aucun doute, nous prévenons que nous prendrons ces termes dans le cours de cet ouvrage, pour le plus haut ou le plus bas prix d'une marchandiſe quelconque, comparée avec une autre de la même eſpèce, de la même qualité, & de la même perfection quant à la main d'œuvre. Nous devons cependant ajouter que s'il étoit poſſible de fournir une marchandiſe également bien travaillée, auſſi ſolide & auſſi fine que celle des autres Nations à un prix plus bas qu'elles, il ſeroit plus ſûr de la fabriquer d'une qualité inférieure, afin de pouvoir la laiſſer à un moindre prix. En voici les raiſons, & elles ſont très ſenſibles : 1°. C'eſt l'apparence & le bon marché d'une choſe, qui excitent & déterminent le plus grand nombre des acheteurs. 2°. L'emplette d'une marchandiſe fine, ſolide & bien finie, eſt, on peut le dire, une véritable économie pour les gens riches. Il n'y a par conſéquent que peu de perſonnes (en comparaiſon de la multitude des conſommateurs) qui puiſſent ſupporter cette dépenſe. Cependant il eſt de l'intérêt d'une ſociété de vendre au plus grand nombre poſſible : cela occaſionne l'emploi d'une plus grande quantité de matières, & plus d'hommes ſont occupés par les fabriques, la navigation, &c. 3°. Le bas prix aiguillonne le luxe des acheteurs. La femme d'un artiſan n'achetera pas un damas de quinze livres l'aune, mais elle voudra en avoir un de huit ou neuf. Elle ſe met fort peu en peine de la qualité de la ſoye ; mais elle eſt flattée de faire autant de figure qu'une perſonne du plus haut rang ou de la plus grande richeſſe.

Beaucoup de choſes influent ſur le bon marché. L'abondance des matières prémières, la rivalité des ouvriers, le bon marché des vivres & du travail, & la facilité du tranſport.

Tout ce qui contribue aux progrès de l'agriculture, produit l'abondance des matières prémières : de leur abondance s'enſuit leur bas prix ; de leur bas prix le progrès des manufactures, & de tout cela la plus grande conſommation des productions du pays.

Si l'on conſidère attentivement que les différentes occupations des hommes dépendent mutuellement les unes des autres; & que ce ſont les mêmes principes qui les dirigent & leur donnent de l'activité, on aura une preuve démonſtrative de l'excellence de ces principes & de l'étroite connexité qu'il y a entre la proſpérité de chaque claſſe du peuple & de celle des autres claſſes.

On peut inférer de cette obſervation, que ce n'eſt point favoriſer réellement les manufactures, que de défendre l'exportation des matières prémières, à moins qu'elles ne ſoient uniques dans leur eſpèce, ou qu'on ne ſache pas les cultiver ailleurs, comme il conviendroit qu'elles le fuſſent, pour en rendre la conſommation néceſſaire.

Il eſt évident que l'agriculture ne peut fleurir, que lorsqu'on la regarde comme un objet de Commerce. Si cette maxime eſt vraye à l'égard des grains, elle le doit être auſſi pour les autres productions de la nature; & ſi les matières prémières ſont l'aliment des manufactures, comme le grain eſt celui de l'homme, il convient d'employer les mêmes moyens pour aſſurer au cultivateur une ſubſiſtance proportionnée à celle du manufacturier.

Il eſt facile d'empêcher que l'exportation des matières prémières ne les rende trop chères pour nos manufactures. Il ne faudroit pour cela que comparer le prix des productions naturelles pendant pluſieurs années, & en déterminer en conſéquence le prix commun au-deſſous duquel elles devroient être, pour que l'exportation en fût permiſe. Ce ſeroit au moins un moyen certain de maintenir les matières prémières à meilleur marché chez nous, que chez l'Etranger, qui auroit toujours à payer au-deſſus du prix, les frais de tranſport, de commiſſion & les autres charges ordinaires. On pourroit encore, ſi on le jugeoit à propos, impoſer quelques légers droits ſur l'exportation, pourvu cependant que le prix des matières prémières laiſſât encore aux Etrangers un bénéfice ſuffiſant qui les portât à nous donner la préférence pour la vente ſur toute autre Nation, & à enrichir par-là nos cultivateurs. Pour mieux réuſſir en ce point, il conviendroit de faire attention au prix commun des mêmes matières chez nos rivaux, & d'examiner les charges auxquelles ils les auroient aſſujetties, & les autres choſes capables d'influer ſur le Commerce. Il nous ſeroit aiſé de nous régler chez nous ſur ces conſidérations; elles deviendroient la meſure des droits à impoſer ſur l'exportation, ou nous indiqueroient, s'il faudroit abolir ceux qui ſe trouveroient impoſés. Le gain eſt l'ame de l'agriculture & de tous les autres genres d'occupations. Il n'en eſt aucun qui ne ſoît ruïné, dès que l'eſpoir

d'y

d'y profiter s'évanouit; & la chûte d'un ſeul entraine tôt ou tard celle de pluſieurs autres: leur intime liaiſon doit néceſſairement produire cet effet; & ſi l'agriculture étoit en ce cas la partie ſouffrante, c'eſt-à-dire, le genre d'occupation qui produiroit le moins de gain, toutes les autres profeſſions ne tarderoient pas à s'en reſſentir. Ainſi donc les prix-moyens que nous venons de propoſer & de fixer pour l'exportation des matières prémières, devroient être indiſpenſablement hauſſés, ſi la culture venoit à exiger une augmentation de dépenſes, ou ſi les gains des autres profeſſions devenoient plus conſidérables par l'augmentation des richeſſes de convention. Il eſt vrai que les défenſes d'exporter les matières prémières ont quelque-fois réuſſi; mais on n'en doit rien conclure contre les principes qu'on vient d'établir. On verra au-contraire, pour peu qu'on y faſſe attention, que tous les exemples qu'on pourroit donner du ſuccès de pareilles défenſes, s'accordent avec ce qui a été dit; que ce ſont les circonſtances ou les autres particularités qu'on a indiquées ci-deſſus qui les ont rendu avantageuſes.

Tous les pays ne produiſent pas toutes les denrées. Il y a par conſéquent des matières que les manufacturiers ſont obligés de tirer de l'Etranger.

Si ces matières payent plus de droits d'entrée dans un Etat que dans un autre, il eſt clair, toutes choſes égales d'ailleurs, que cette différence des droits en mettra une dans les prix reſpectifs; & c'eſt pour cette raiſon qu'une Nation commerçante qui ſe conduit ſagement, affranchit de tous droits l'importation des matières prémières.

Cependant il convient de mettre des droits ſur les matières prémières importées de l'Etranger dans deux cas.

1°. Quand on a lieu de s'en promettre une quantité ſuffiſante de ſon propre crû, & qu'il n'eſt beſoin que d'en hauſſer un peu le prix pour en exciter la culture. Les droits doivent donc être proportionnés au beſoin des manufactures, à l'encouragement qu'on juge néceſſaire pour réveiller les ſoins du cultivateur.

2°. Quand les matières prémières ſont importées après avoir paſſé par quelque préparation qu'elles auroient pû recevoir chez la Nation qui l'achette; car il eſt juſte alors qu'elles payent de plus grands droits, que ſi elles n'avoient pas été travaillées.

Ces obſervations ſont une conſéquence néceſſaire des principes précédens; les manufactures doivent donner aux terres d'un Etat la plus haute valeur poſſible, & fournir en même tems à ſes ſujets le plus d'occupations poſſibles.

Quelques Nations ont mis d'aſſez hauts droits ſur la réexportation des matières prémières; mais à bien examiner les choſes, c'eſt ôter aux manufactures une rivalité plus utile que celle qu'on ſe propoſe de leur conſerver. C'eſt leur faire un ſacrifice inutile aux dépens de la navigation, & même à leurs propres dépens.

Quand une Nation eſt aſſez heureuſe pour pouvoir vendre à meilleur marché que les autres, les matières qu'elle tire de l'Etranger, & que les différens peuples qui ſe diſputent l'emploi de ces matières, trouvent leur compte à les acheter chez elle; il eſt évident que non-ſeulement ſes propres manufactures ſeront bien fournies, mais que l'abondance des matières en fera baiſſer le prix; car dans ce cas la rivalité des acheteurs eſt rarement auſſi grande que celle des vendeurs qui ſont toujours animés de plus en plus par les gains qu'ils font. Nous avons déjà obſervé que ce qu'une Nation fabrique avec les matières prémières qu'elle tire de l'Etranger, doit être plus cher, (toutes choſes étant égales d'ailleurs) que s'il avoit été fabriqué par le peuple même qui recueille ces matières. Si cette Nation qui achette les matières prémières de la prémière main, les a à aſſez bon compte, pour les pouvoir revendre aux autres peuples, il eſt évident que les moindres difficultés qu'elle rencontrera dans ce genre de Commerce, empêcheront ſes vaiſſeaux d'importer ces matières prémières au-delà de ce qui eſt néceſſaire pour la conſommation. La rivalité pour l'importation ſe refroidiſſant, les prix des denrées doivent augmenter; car comme il y a alors moins de vaiſſeaux employés au tranſport, ce prix du fret augmente, & fait hauſſer celui des denrées. Mais ce n'eſt pas là le ſeul desavantage que peut cauſer une diminution d'importation. Il eſt à craindre qu'elle ne faſſe encore varier la meſure des échanges réciproques; parce que les propriétaires des matières prémières pourront diminuer chez eux la conſommation de nos fabriques, dès qu'ils ceſſeront de nous vendre autant qu'ils étoient accoutumés à le faire.

D'un autre coté, les commerçans des autres Nations ſeront obligés d'envoyer leurs vaiſſeaux prendre les matières prémières ſur les lieux qui les produiſent; ils tacheront d'y faire agréer leurs fabriques en échange; & le fret ſe partageant alors entre ce qui eſt importé & ce qui eſt exporté, ils auront le

le double avantage de vendre & d'acheter à meilleur marché. C'eſt ainſi qu'une ſeule fauſſe démarche peut occaſionner la ruïne d'une branche de Commerce très avantageuſe, en faiſant hauſſer le prix des matières prémières, & en facilitant à nos rivaux la vente de leurs productions & de leurs fabriques au préjudice des nôtres.

Il eſt abſolument néceſſaire qu'il y aît de la rivalité entre les artiſans d'un Etat; & rien n'eſt plus propre à la faire naitre & à l'exciter, que les progrès de la conſommation intérieure, l'abondance des matières prémières & enfin l'étendue de la conſommation étrangère. On peut dire d'un autre côté, que ces différentes cauſes de la rivalité des ouvriers d'un pays reçoivent à leur tour de grands accroiſſemens de cette même rivalité.

Mais on eſpèreroit en vain de voir de l'émulation parmi les artiſans, ſi leurs profeſſions ne leur procuroient une aiſance & des douceurs proportionnées à leur travail. Il eſt donc néceſſaire qu'ils ſoient certains de récueillir tous les fruits de leur induſtrie, c'eſt-à-dire, qu'elle ne doit rien produire qui ne leur appartienne, déduction faite de ce qu'ils employent de leur propre gré, pour leur ſubſiſtance & leurs beſoins. Quant à leurs dépenſes ſuperflues, elles ſeront toujours proportionnées à leur aiſance & à la tranquilité que les loix leur inſpireront par rapport à leur état. D'ailleurs les ouvriers regardent moins le prix des choſes néceſſaires à la vie, comme une diminution du progrès de leur induſtrie, que comme une raiſon indiſpenſable de l'exercer.

On ne peut pas dire qu'un homme jouit d'un état heureux & certain, lorſque la profeſſion qu'il a embraſſée eſt gênée, ou que les profits qu'il devroit en retirer, ſont plus reſtraints que l'exacte juſtice ne le requiert. Il en eſt de l'Artiſan à cet égard, comme d'un fermier qu'on obligeroit à ſemer de chanvre, un champ qui lui rapporteroit d'avantage, s'il y plantoit du houblon. Une pareille contrainte ne ſerviroit qu'à le décourager.

La rivalité déſirée ne s'établiroit que foiblement parmi les Artiſans, s'ils devoient acheter cher la liberté d'exercer tel ou tel art. Comme la plûpart de ceux qui s'adonnent à ces genres d'occupations, ſont pauvres; moins on leur facilitera les moyens de parvenir à un état qui puiſſe les faire vivre à l'aiſe, moins le nombre des ouvriers ſera grand, & par conſéquent il y aura moins d'émulation parmi eux.

On peut conclure de ces conſidérations ſur la pauvreté de ceux qui ſe deſtinent à l'exercice des Arts méchaniques, que peu de ſujets s'y détermineroient s'ils n'avoient la reſſource de s'engager comme apprentifs pendant tout le tems de leur jeuneſſe. De pauvres parens redouteroient d'avoir à occuper, ou à garder chez eux leurs enfans pendant un ſi long tems; & ſi quelques uns l'entreprenoient, bien-tôt les enfans, chaſſés de la maiſon paternelle par les beſoins qu'ils y éprouveroient, chercheroient d'eux-mêmes les moyens les plus aiſés de ſe procurer leur ſubſiſtance. Malheureuſement ces moyens ſe rencontrent dans les profeſſions les moins utiles à la ſociété, & le nombre de ces profeſſions eſt terrible. Peut-être de jeunes gens de cette ſorte prendroient-ils le parti de mandier; car il n'eſt point à préſumer qu'ils tournaſſent du côté de l'agriculture. Il ſe trouve aſſez de gens qui la quittent pour embraſſer des profeſſions d'un tout autre genre; mais on n'en voit point qui renoncent à ces dernières pour ſe faire laboureurs. Nous en faiſons tous les jours une expérience funeſte & bien digne de la plus ſérieuſe attention.

En un mot, quand même on ſupoſeroit que cette jeuneſſe née dans l'indigence, parviendroit à s'occuper utilement pour les arts, ſans avoir pû profiter du ſecours de l'aprentiſſage, il faudroit au-moins convenir qu'elle auroit perdu un tems précieux. C'eſt dans l'âge le plus tendre qu'il faut inſpirer aux hommes le goût du travail. Ce goût fortement contracté à cet âge, tient lieu de plaiſir dans le reſte du cours de la vie.

Les réglemens particuliers par lesquels les corps de métiers ne permettent à chaque maitre qu'un certain nombre d'apprentifs, forment encore un grand obſtacle à l'émulation & à la rivalité néceſſaires entre les Artiſans. Il ſeroit au-contraire très avantageux d'obliger chaque maitre à avoir un nombre fixé d'apprentifs, pendant un eſpace de tems limité, & cela ſous peine de payer en forme d'amende, une ſomme qui ſeroit repartie entre les autres maitres qui auroient pris plus d'apprentifs que la loi ne l'exigeroit. Mais ſupprimer les apprentiſſages, comme trop onéreux, ce ſeroit pécher énormément contre les principes qui font déſirer la rivalité des ouvriers & contre ceux qui ſervent à la faire naitre. Deux motifs qu'on va expoſer, démontreront de nouveau & d'une manière plus étendue l'utilité des apprentiſſages.

1°. Aucune profeſſion n'exige plus de travail & de fatigue que l'agriculture. Il convient par conſéquent, pour la mettre de niveau avec les autres, de faire enſorte qu'elle procure à ceux qui s'y adonnent des moyens de ſubſiſter plus aiſés, que ceux que les autres genres d'occupations préſentent.

2°. Il

2°. Il eſt important pour un Etat que ſes manufactures & ſes fabriques acquièrent de la ſupériorité par leur perfection. Il ne faut pas pour cela qu'un législateur entre dans le détail des affaires particulières de chaque famille, mais il ne ſçauroit trop prescrire par ſes réglemens & ſes loix, ce qui peut influer ſur la perfection des manufactures. C'eſt par la réputation de ſes fabriquans, qu'une Nation parvient le plus ſurement à étendre ſon Commerce. D'un autre côté, comment des ouvriers ſans génie & ſans habileté pourront-ils réuſſir à captiver le goût des acheteurs étrangers? Comment parviendront-ils à les tenter par des productions nouvelles? Comment imiteront-ils celles des autres peuples? Comment en un mot, leur ſera-t-il poſſible de contenter les différens goûts, pour ne pas dire les différens caprices des conſommateurs? L'ouvrier qui manque ces goûts ſi variés, n'a point le débit de ſes marchandiſes. C'eſt ſans doute lui qui en eſt le prémier puni; mais s'il n'eſt point aſſez intelligent pour rectifier ſa méthode & ſon travail, s'il eſt trop borné pour profiter des avis qu'on lui donne, ſa famille ſe trouve en peu de tems ſans occupations; & l'Etat ne tarde pas à partager avec lui la peine de ſon manque d'adreſſe. Un bon Artiſan au contraire, un ouvrier qui eſt au-deſſus de ſa beſogne, pourra bien, s'il ſe néglige, reſter chargé de ſa marchandiſe, ou voir diminuer ſes gains; mais la ſociété ne s'en reſſentira pas, parce qu'un tel homme réparera promptement ſes fautes & ſa négligence.

Les apprentiſſages ſont donc moins onéreux qu'utiles & néceſſaires. Ils n'auront rien de préjudiciable, ſi on ne les étend pas à un terme trop long, & ſi on les rend auſſi inſtructifs qu'ils peuvent l'être. Quelque pénible que puiſſe paroitre un apprentiſſage de ſept ans, tel qu'il eſt de règle en Angleterre; ce n'eſt peut-être pas un terme trop long pour apprendre le Commerce ou le métier le moins compliqué. En ſuppoſant qu'il ſoit queſtion d'une branche des manufactures de laine, il faut qu'un apprentif apprenne ſur-tout à bien connoitre les qualités des laines, & qu'il ſe mette en état de les diſtinguer au point de ſçavoir à quelles ſortes d'ouvrages elles doivent être employées. Il faut pour cela qu'il en paſſe beaucoup par ſes mains, & qu'il ſoit encore ſecondé par les inſtructions de ſon maitre. La manière de laver & de nettoyer la laine doit être le premier objet de ſon application; il doit apprendre enſuite à la carder. Ces prémières operations demanderont quelque tems; mais elles donneront à l'apprentif de grandes lumières ſur les qualités & les propriétés des différentes laines. Il doit paſſer enſuite à la filature: comme il y a pluſieurs manières de faire ſubir cette préparation aux laines, elle exigera une application nouvelle. C'eſt de ces diverſes connois-

ſances qu'on tire les vrais principes qui conduiſent à bien fabriquer, & à faire des gains ſûrs. Un apprentif guidé de cette manière apprendra en même tems à connoitre les outils & les inſtrumens dont on ſe ſert pour préparer les laines, & ſe familiariſera avec les différens métiers au point d'être inſtruit de toutes les pièces qui entrent dans leur conſtruction. Par-là il concevra le méchanisme qui les fait opérer, & jugera ſainement de leur perfection & de leurs défauts.

Comme la quantité des denrées qui ſe conſomment dans la Hollande ſurpaſſe beaucoup celle des productions de ſon crû, l'agriculture y eſt une des profeſſions des plus lucratives. Les Hollandois n'ont donc aucune précaution à prendre, pour entretenir l'équilibre entre les laboureurs & les manufacturiers. Cet équilibre ſe ſoutient naturellement chez eux; & la république n'a aucune raiſon d'inviter ſes ſujets à embraſſer une profeſſion plutôt qu'une autre.

La Hollande n'a point été le berceau des manufactures, elle n'a même rien fait pour les attirer. Des ouvriers de tous pays moleſtés dans leurs perſonnes, dans leurs biens & pour leur réligion, ont accouru chez elle comme à un lieu azile, où ils ſont venus exercer leurs talens & leur induſtrie. Des ouvriers de cette eſpèce ne pouvoient être aſſujettis à faire un apprentiſſage pour le métier ou l'art qu'ils apportoient avec eux. La France n'en exigeroit certainement pas d'un ouvrier Anglois qui lui porteroit l'art de calandrer, ou d'onder la ſoye.

Ces manufacturiers reçûs & établis en Hollande inſtruiſirent & prirent pour apprentifs, leurs enfans, leurs parens, leurs amis & ceux de leurs compatriotes qui avoient été les compagnons de leur fuite. Les progrès de leurs établiſſemens & de leur trafic, les auront vraiſemblablement obligés par la ſuite à former encore d'autres élèves; & ces nouveaux artiſans auront continué depuis de travailler, comme on le leur avoit enſeigné, ou ils auront perfectionné leurs différents arts. Il importoit moins à la république d'avoir les ouvriers les plus habiles & les plus célèbres, que d'acquerir de nouveaux ſujets qui miſſent dans ſon Commerce des valeurs qui étoient auparavant dans le Commerce des autres Nations. Telle eſt encore, & telle ſera toujours la politique de la Hollande, politique parfaitement d'accord avec ſes intérêts.

Certes les Hollandois ont donné une grande preuve de ſageſſe en ne ſouf-

ſouffrant point qu'on fit chez eux de ces réglemens qui limitent le nombre de bras qu'une profeſſion peut employer, & la quantité d'ouvrage qu'elle peut produire. On doit convenir cependant que les inconvéniens qui accompagnent ordinairement de pareils réglemens, ne ſe trouvent point dans la maitriſe qu'on exige communement dans la plûpart des Etats; car outre qu'elle ne doit jamais être réfuſée aux ouvriers qui ont des talens ſuffiſans, il peut être utile au bien public, de connoitre ceux qui ont embraſſé chaque eſpèce de profeſſion.

Il eſt évident que les priviléges excluſifs ſont incompatibles avec l'émulation qui eſt ſi eſſentielle au progrès des arts. Il en faut dire autant des priviléges accordés à de certaines villes & cités par préférence. Dès qu'on admet qu'il eſt avantageux pour un Etat d'avoir des manufactures, il faut admettre de même qu'on doit les multiplier & les répandre dans autant de lieux qu'il eſt poſſible, afin d'établir une égalité naturelle & indiſpenſable entre tous les enfans d'un même père. Un Etat gagne toujours à exciter l'émulation de ſes Artiſans dans tous les genres. Il étend par-là ſes ventes chez l'Etranger, & procure à ſes ſujets un plus grand nombre de moyens de ſubſiſter avec aiſance.

L'empressement des particuliers à placer leurs fonds dans le Commerce, effet naturel du crédit public, eſt un des plus puiſſans agens qui puiſſe faire naitre l'émulation chez les artiſans.

L'émulation des artiſans ou manufacturiers contribue autant au bon marché des ouvrages de leurs fabriques, que le bas prix des choſes néceſſaires à la vie, parce qu'elle diminue les gains des fabriquans, ou qu'elle les force à perfectionner leurs ouvrages afin de continuer de faire toujours les mêmes profits. Il faut cependant convenir que le bas prix des choſes néceſſaires à la vie influe beaucoup ſur le bon marché des fabriques. C'eſt pourquoi, ſi l'on continue de croire qu'il ſoit à propos de mettre des droits ſur les denrées, il ſemble qu'il conviendroit de ne point s'écarter dans leur impoſition des deux règles générales ſuivantes. La prémière ſeroit d'augmenter les droits mis ſur une denrée, à méſure qu'elle deviendroit d'une néceſſité moins abſolue; la ſeconde de proportionner dans chaque place, la valeur des droits impoſés ſur les denrées de prémière néceſſité, au plus bas prix des gages & ſalaires des ouvriers. On n'auroit pour lors qu'à compter les jours de travail, pour connoitre le gain clair d'un artiſan.

Mais pour que les ouvriers puiſſent vivre à bon marché, il eſt eſſentiellement néceſſaire que les terres d'un pays ſoient bien cultivées & que ſes laboureurs ſe piquent d'émulation; or, rien n'eſt plus capable d'exciter cette émulation, que les gains des artiſans. On remarquera en paſſant qu'il faut bien diſtinguer une denrée qui eſt à bon marché de celle qui eſt ſans prix; car ſi les denrées étoient ſans valeur, le laboureur négligeroit de les cultiver, & les manufactures en recevroient un grand préjudice.

De ce qui vient d'être expoſé ſur la néceſſité de tenir le prix de la ſubſiſtance ſur un pied modéré, on peut inférer que les manufactures ne ſçauroient être établies avantageuſement dans les capitales, ou dans les grandes villes, à moins qu'il ne s'y trouve point d'autres habitans que des manufacturiers. Outre qu'il eſt impoſſible que les denrées ne ſoient pas chères dans des lieux où il s'en conſomme une quantité extraordinaire, il faut encore obſerver, que les exemples de luxe qui ſe rencontrent dans les capitales, ne manquent jamais d'introduire chez les artiſans des beſoins ſuperflus, qui deviennent bien-tôt dans leur opinion, autant de beſoins néceſſaires. Ils y trouveront de plus des exemples de diſſipation & de non-chalance pour le travail, qui ſont beaucoup plus dangereux aux arts que la cherté de la ſubſiſtance. Enfin quand bien même les manufactures réuſſiroient dans les grandes villes, & ſurmonteroient les obſtacles que l'on vient de retracer, il réſulteroit toujours de leur ſéjour dans ces villes, un desavantage réel pour l'Etat. Les artiſans attirés par de plus gros ſalaires déſerteroient tous les lieux où ils gagneroient moins. On verroit quelques villes engloutir en quelque ſorte toute l'induſtrie d'une Nation, tandis qu'il eſt au contraire du bien de l'Etat de la répandre & de la faire, pour ainſi dire, circuler dans tous les lieux de ſa domination. En un mot, les gages hauſſeroient dans tous les genres de travail, même à la campagne, & la valeur des denrées ne tarderoit pas à augmenter à ſon tour, pour peu que l'équilibre qui doit être naturellement entre tous les ordres d'un Etat, ſubſiſtât.

Un moyen de rendre le travail moins cher, c'eſt d'encourager & de récompenſer toutes les inventions qui ont pour but d'abréger & de faciliter le travail des hommes. L'adreſſe des artiſtes tend naturellement à cette fin, & leur ſuccès conduit les manufactures au dernier dégré de perfection.

A' juger de ces ſortes d'inventions par le premier coup d'œil, on pourroit croire qu'elles ne ſont propres qu'à détruire le premier objet qu'on doit avoir en vue dans l'établiſſement des manufactures, qui eſt d'employer le plus

plus grand nombre d'hommes poſſible. Mais c'eſt une erreur que les plus légères réflexions diſſiperont, puisque ces ſortes de découvertes ne ſont que multiplier les ouvrages, augmenter l'avantage de la balance du Commerce, & étendre par une ſuite naturelle la conſommation intérieure.

Avant de faire l'application d'aucun principe, il convient de diſtinguer les circonſtances. Une Nation qui n'auroit point de Commerce étranger, devroit s'interdire l'uſage des machines, parce qu'elle ne ſçauroit aſſez multiplier chez elle les objets d'occupations. Le ſuperflu en ce genre lui eſt même utile, pour conſerver & retenir le plus grand nombre d'hommes poſſible. De-là vient qu'on a remarqué que les préjugés qui ſe ſont élévés contre les inventions qui abrégeoient le travail, ont long-tems prévalu dans les Etats qui ne faiſoient que commencer à commercer; & il n'eſt pas étonnant que ceux qui n'ont que de foibles connoiſſances du Commerce, ſe laiſſent prévenir par ces préjugés.

Mais ſi on ſuppoſe au contraire une Nation qui manque d'hommes pour pluſieurs ſortes d'occupations, (ce qui arrive toujours dans un Etat qui a des fabriques de beaucoup d'eſpèces différentes) ſi donc on ſuppoſe une Nation qui ſoit dans ce cas, & qui apperçoive tous les jours par les ventes que font ſes rivales, qu'elle peut encore ajouter à ſes propres manufactures, qu'aura-t-elle à redouter de l'uſage des machines? Eſt-il croyable, pour peu que ſa police ſoit bonne, qu'elle aura trop de bras, ſi elle veut faire de ſuffiſans efforts, pour ruïner les fabriques de ſes concurrens, en vendant les mêmes marchandiſes à meilleur marché qu'eux, ou pour ſubſtituer les productions de ſon induſtrie à celles des autres peuples, en ſe procurant les fabriques qu'ils ont euës avant elle?

Il eſt vrai que l'on doit ſe conduire avec beaucoup de circonſpection & de prudence, lorsqu'il s'agit de ſubſtituer les machines au travail des hommes, ſur-tout ſi cela exige des changemens conſidérables. L'artiſan n'en entendra point parler ſans s'allarmer. Il n'eſt pas fait pour calculer; ainſi ſon peu de lumières & ſes intérêts perſonnels rendent ſes craintes excuſables. C'eſt moins lui qu'il faut blâmer & punir de ſa réſiſtance, que ceux qui la fomentent dans des vues ſordides d'intérêt; car on ne doit pas oublier dans ces occaſions, que la concurrence qui eſt ſi favorable au Commerce d'une Nation, diminue les gains du commerçant.

Il eſt entièrement indifférent pour un Etat, qu'une manufacture s'établiſſe

bliſſe dans une ville, ou qu'elle s'établiſſe à cinquante lieuës de-là dans un village qui deviendra ville à ſon tour. On fait tranquilement l'eſſai des inventions nouvelles dans ces ſortes d'endroits. Un petit nombre d'ouvriers choiſis ſuffit pour cela, & leur exemple y en emmène inſenſiblement pluſieurs autres. Il convient d'obſerver que l'uſage des machines eſt toujours ſenſé abréger & diminuer le travail; autrement elles n'exciteroient pas les clameurs générales des ouvriers, comme elles le font ordinairement. Pour revenir aux eſſais propoſés; le ſuccès en rendra la pratique générale & il n'en réſultera rien de desavantageux, ſi l'on a ſoin d'avoir de l'ouvrage prêt, ou au moins de procurer en attendant la ſubſiſtance aux ouvriers qui pourroient en avoir beſoin. Nous diſons aux ouvriers qui pourroient en avoir beſoin; car ce prétendu beſoin ne peut provenir que de leur obſtination, quand on a pris les meſures convenables pour ſubſtituer les machines au travail des bras, & que ce changement s'eſt fait par dégrés.

On ne voit pas qu'il ſoit poſſible de faire contre les inventions qui ſervent à économiſer le tems, ou à faciliter & abréger le travail, des objections qui ne puſſent être également faites contre celles qui produiſent de nouvelles modes, ou de nouvelles étoffes qui font oublier les anciennes. Cependant ces changemens ont lieu tous les jours, ſans que la ſociété en ſouffre; & il eſt à préſumer que perſonne ne dira qu'il eſt de l'intérêt d'une Nation d'empêcher l'établiſſement de quelques manufactures nouvelles, de peur qu'elles ne nuiſent aux ouvriers des anciennes.

Enfin le préjugé qui s'oppoſe à l'uſage des machines, eſt un obſtacle à la conſervation du Commerce étranger; & un Etat doit régler ſa marche à cet égard ſur celle de ſes voiſins. D'ailleurs quand on ſuppoſeroit que les machines ne feroient pas augmenter l'exportation des fabriques, on peut disconvenir qu'elles n'étendent au moins la conſommation intérieure.

Si quelques unes des machines, employées dans la fabrique des étoffes, méritent d'être critiquées, ce ſont celles dont on ſe ſert pour faire les étoffes riches. Ne pourroit-on pas demander comment il eſt poſſible que le mouvement rude de ces machines (car s'il n'étoit pas rude; il ne ſeroit pas long-tems égal) peut atteindre à la ſoupleſſe, au moëlleux & au luſtre charmant que les mains d'un ouvrier habile & ſoigneux ſavent donner à ſon ouvrage? Ces machines ne conviendroient-elles pas mieux aux fabriques de fil ou de laine?

On

On n'ajoutera qu'un mot pour éclaircir ce ſujet. C'eſt qu'il faut bien ſe garder de juger des machines employées dans les manufactures, comme on jugeroit de celles qui pourroient être inventées pour abréger le travail qu'éxige la culture de la terre.

Les manufactures ne ſont au plus pour un Etat, qu'un revenu accidentel & précaire. Ce n'eſt qu'à force d'induſtrie, de vigilance & de ſoins, qu'on les retient chez une Nation. Quand un tréſor auſſi riche paſſe une fois dans les mains des Etrangers, bien-tôt ceux qu'il faiſoit ſubſiſter, s'y rendent après lui. Un légiſlateur ne peut par conſéquent rien faire de plus ſage, que d'augmenter le nombre des beſoins, ou pour mieux dire, la quantité des choſes conſommées par ſes propres ſujets, afin de conſerver à tout événement le plus grand nombre poſſible de manufacturiers. Or, rien n'eſt plus propre à entretenir la circulation intérieure d'un Etat, que l'augmentation des laboureurs. Cette claſſe d'hommes eſt la baſe de la population; & toutes les machines qui tendroient à diminuer ſes occupations, détruiroient réellement la force d'une Nation, la maſſe de ſes hommes & ſa conſommation intérieure.

Nous avons déjà obſervé que l'agriculture fournit une grande quantité d'hommes aux autres profeſſions; il eſt aiſé par-là d'appercevoir que l'uſage des machines dans les manufactures favoriſe la population, & que les différences eſſentielles qui ſe trouvent entre les manufactures & la culture de la terre, exigent naturellement des principes différens.

Mais il eſt tems de paſſer à une autre cauſe du bas prix des fabriques.

Les frais de tranſport d'une marchandiſe quelconque ajoutent à ſa valeur intrinſèque. Par conſéquent il eſt très important pour une Nation de rendre ces frais moins conſidérables chez elle, qu'ils ne le ſont chez ſes rivales dans les mêmes branches de Commerce. Un Etat peut s'aſſurer cet avantage; 1°. en n'impoſant aucuns droits ſur l'exportation de ſes fabriques; 2°. en excitant l'émulation des navigateurs; 3°. en entretenant, ou en améliorant les grands chemins & les rivières navigables; 4°. enfin en donnant aux laboureurs tous les encouragemens poſſibles, parce que l'abondance des fourages les rend à bon marché, & que le grand nombre des transports en augmente la conſommation.

Si l'on vouloit juger de la ſupériorité des manufactures d'une Nation

ſur celles d'une autre, il ſeroit dangereux de perdre de vue cette maxime, que le vendeur eſt dans un état de dépendance par rapport à l'acheteur. Il s'enſuit de-là, qu'un Etat commerçant doit régler ſes démarches, non-ſeulement ſur ce qui ſe pratique dans le pays pour lequel une marchandiſe eſt deſtinée, comme on l'a obſervé ci-devant; mais encore ſur la conduite & les uſages de ſes rivaux dans le même trafic. Il eſt néceſſaire de ſçavoir ce que coûtent chez eux les matières prémières; quelles dépenſes elles exigent avant que d'être livrées au manufacturier; quels gages ou ſalaires on paye aux différens ouvriers qui travaillent à les employer dans les fabriques; quel eſt le prix des denrées de prémière néceſſité pour la ſubſiſtance; quel eſt celui des choſes ſuperflues; combien il ſe conſomme des unes & des autres; de quelle manière on fait l'emploi des matieres prémières; & enfin à quoi montent les frais de tranſport d'une marchandiſe fabriquée, lorsqu'elle eſt rendue aux lieux où elle doit être conſommée.

Mais ce n'eſt pas tout encore, les traités de Commerce reſpectifs doivent auſſi entrer en conſidération. La ſupériorité que les fabriques d'une Nation acquièrent ſur celles d'une autre par leur bas prix, dépend beaucoup des conditions plus ou moins avantageuſes, que chacune d'elles s'eſt aſſurée dans les traités de Commerce qu'elles ont faits avec les autres puiſſances. De pareils traités requièrent une combinaiſon profonde, qui ne ſe borne pas ſeulement aux intérêts réciproques des deux Nations contractantes, mais qui s'étende encore à ceux des autres peuples dont la rivalité eſt à craindre. Il ne ſuffit pas même à un négociateur de connoitre ces intérêts en général; il eſt encore néceſſaire qu'il ſoit inſtruit du détail des opérations particulières des marchands intéreſſés dans chaque branche de Commerce, afin qu'il puiſſe prévoir quel uſage ils feront de telle ou telle clauſe, qui pourroit contenir telles ou telles conditions qui leur ſeroient desavantageuſes; en un mot, il doit lire, pour ainſi dire, dans l'avenir, les révolutions du Commerce que les circonſtances préſentes ſemblent annoncer. On peut dire d'un bon traité de Commerce indépendamment de l'art de la Négociation, que c'eſt un chef d'œuvre. Celui de 1703 entre l'Angleterre & le Portugal, & celui de 1667 entre la prémière Puiſſance & l'Eſpagne, ſont d'excellens modèles en ce genre.

Ce qui a été dit juſqu'à préſent des moyens qui peuvent donner à une Nation la ſupériorité ſur une autre, par rapport à la perfection de ſes fabriques, prouve que les manufactures ne peuvent ſe ſoutenir d'elles-mêmes dans un Etat floriſſant. Elles ont beſoin du concours de différentes cauſes, que

que le législateur doit réunir en les dirigeant toutes également vers la même fin, par ſa vigilance & la ſageſſe de ſes réglemens.

Quelques ſoins que demande la conſervation d'une mine auſſi riche, il eſt plus difficile encore de la trouver & de l'ouvrir. C'eſt alors que les plus grands efforts ſont néceſſaires. Il faut inſtruire des hommes groſſiers & ignorans, & donner à leurs mains plus d'intelligence que leur tête n'en peut acquerir. Ce ſont des novices qu'il ne ſuffit pas de rendre auſſi habiles, que des rivaux étrangers conſommés dans leur art, mais qui doivent encore l'emporter ſur eux, au point de ſéduire & de faire prononcer en leur faveur, ceux qui ſont intéreſſés à juger les uns & les autres.

Dans les tems d'ignorance, on accordoit des priviléges excluſifs, ſous prétexte de recompenſer les entrepreneurs des nouvelles manufactures, du riſque qu'ils couroient en avançant leurs fonds, & pour aſſurer un profit certain à leur zèle. C'étoit renoncer en faveur de quelques perſonnes à un emploi étendu des matières prémières, à l'émulation néceſſaire entre les ouvriers, à la circulation de l'argent, & enfin à la perfection de l'art & au bon marché de ſes productions, qui ſont toujours une ſuite de la rivalité. Souvent les entrepreneurs eux-mêmes s'embarraſſant dans les entraves qu'ils vouloient mettre au Commerce, voyoient échouer leurs entrepriſes, faute de meſures & de lumières. Cependant leurs priviléges ſubſiſtoient toujours, & donnoient lieu à des condamnations & à des amendes qui rendoient inutiles à l'Etat les ouvriers qui entreprenoient de faire valoir les mêmes branches d'induſtrie, ſans y être autoriſés. Mais le mal étoit encore plus grand lorſque les manufactures avoient été apportées des autres contrées; car s'il ſe préſentoit des ouvriers plus adroits que le prémier entrepreneur, & animés par l'eſpoir de mieux réuſſir, ils étoient forcés de porter ailleurs leur travail, leur induſtrie & leur bonne volonté. Souvent la perte d'une ſeule famille occaſionnoit celle de beaucoup d'autres, à qui un exemple ſi funeſte faiſoit prendre le parti d'abandonner leur patrie.

Quel que fût le ſuccès d'une entrepriſe, comme il étoit de l'intérêt de l'entrepreneur de gagner du tems, l'art ſe trouvoit très peu perfectionné à l'expiration de ſon privilége: quelque-fois même, lorſque le défaut d'adminiſtration faiſoit manquer l'établiſſement, ceux à qui on devoit en imputer la chûte, décrioient l'art & le ruïnoient de façon à en priver le pays pour jamais.

Cependant il y a peut-être pour les manufactures, une ſorte de privilége excluſif mitigé, qui ne prive pas un Etat des avantages de la rivalité. C'eſt celui qui limite l'octroi à un certain nombre d'années & à une ſeule Province, ou à deux au plus; parce qu'il empêche que les matières prémières & la main d'œuvre ne deviennent tout d'un coup trop chères. Il convient même quelque-fois de faire acheter ces ſortes de priviléges par une augmentation de population; c'eſt-à-dire qu'il ſeroit bon d'obliger l'entrepreneur à amener & entretenir un certain nombre d'ouvriers étrangers, & à prendre en même tems dans la Nation chez qui il s'établit, autant d'apprentifs qu'on croiroit devoir lui en préſcrire.

La France pour encourager chez elle l'établiſſement des manufactures, eſt dans l'uſage d'acheter aux frais de l'Etat les ſecrêts particuliers pour la préparation ou la teinture des matières. Elle achette de mêmes les inſtrumens ou les machines nouvellement inventées, ou qui étoient encore inconnues. Elle accorde en outre des récompenſes proportionnées à l'importance des découvertes; & les récompenſes qu'elle croit néceſſaires, conſiſtent en diſtinctions perſonnelles & en prérogatives accordées aux directeurs de l'entrepriſe; en fonds avancés; en emplacemens convenables, pour épargner d'abord des dépenſes aux entrepreneurs; en l'achat de ce qui eſt fabriqué ou travaillé, à un prix fixé pour un certain tems, (méthode qui n'eſt point du tout à dédaigner par les avantages qu'elle a ſouvent produits & qu'on peut encore s'en promettre,) ou enfin en une prime, ou gratification pour l'exportation des productions du nouvel établiſſement, jusqu'à ce qu'elles puiſſent entrer en concurrence avec celles des Etrangers, & même dans leurs propres marchés, s'il eſt poſſible.

La dépenſe qu'exige l'entretien d'habiles ouvriers étrangers de tous genres, n'eſt pas moins néceſſaire pour conſerver les manufactures, que pour les établir. Les plus petites cauſes produiront toujours de grands effets à cet égard. Par exemple, il eſt probable que l'on contribueroit infiniment au progrès des manufactures, en entretenant dans les différentes parties d'un Etat quelques femmes qui ſeroient bonnes fileuſes. Ce ne ſeroit pas un objet de dépenſe fort conſidérable, & cependant il en réſulteroit un grand bien, en ce que l'exemple de ces femmes inſpireroit à toutes celles de la campagne un eſprit d'induſtrie qui ne les détourneroit pas de leurs autres occupations. Il eſt à préſumer qu'il n'y auroit perſonne dans l'Etat, qui blamât ces dépenſes.

Un dernier moyen d'encourager les manufactures, c'eſt d'attacher une idée de mérite & de diſtinction à la profeſſion de manufacturier, & à la claſſe de ſujets qui procure par ſa correſpondance le débit des fabriques d'une Nation. Le marchand ſur-tout mérite des diſtinctions, puiſqu'il eſt comme le diſpenſateur de la ſubſiſtance & de l'occupation de l'artiſan, & que c'eſt lui qui aſſigne au laboureur la recompenſe de ſon travail. L'Etat eſt en quelque ſorte aſſocié aux gains du commerçant, mais il n'a aucune part aux risques qu'il court, & aux fatigues qu'il eſſuie. Il ne peut donc jamais le mépriſer; mais il doit au contraire le chérir, le careſſer & l'honorer. Les productions de l'induſtrie & du génie peuvent en général être comparées à un ouvrage d'horlogerie. Il s'arrête, ſi on ne le remonte pas à-tems; & les reſſorts qui lui donnent du mouvement, ſe relâchent & ſe gâtent, dès qu'on néglige d'en prendre ſoin. Il en eſt de même des manufactures: leurs reſſorts ont beſoin d'être entretenus; & ceux qui les aſſemblent, les mettent en mouvement & les conſervent, méritent d'être diſtingués par leur patrie & par tous les bons citoyens qui lui ſont attachés.

Comme la plûpart des Nations ont aujourd'hui des manufactures, les efforts des fabricans qui connoiſſent le mieux leurs intérêts, tendent à obtenir le plus grand débit chez l'Etranger. C'eſt le motif des réglemens qu'on a faits en France, qu'on a peut-être trop multipliés, mais qui devroient être imités ailleurs en tout ce qui concerne la bonne foi, l'exactitude, la fidélité dans la fabrique & l'établiſſement des inſpecteurs. La vente dépendant du goût & du caprice toujours changeans des conſommateurs, il faut laiſſer aux fabriquans la liberté d'en ſuivre les variations, de faire tous les aſſortimens poſſibles & au meilleur marché. „ Si nous voulons," diſoit *Davenant* aux Anglois, „faire le Commerce du monde, il faut imiter les „ Hollandois qui dans chaque claſſe font le meilleur & le pire: par cette „ conduite nous ſerons en état de ſervir tous les pays, chacun ſuivant ſon „ caprice! C'eſt le même conſeil que le célèbre Penſionnaire *Jean de Wit* „ donnoit aux Hollandois. C'eſt une choſe inutile & très domageable de „ borner les manufactures par des corps de metiers, par des directeurs & „ prévots, & d'ordonner de quelle manière les ouvrages qu'on débite dans „ les pays étrangers, doivent être faits. Il paroit riſible de vouloir con„ traindre les étrangers d'acheter de nous telles marchandiſes & faites de la „ manière qu'il nous plait; ou de prétendre que les autres ne feront pas les „ mêmes marchandiſes que nous défendons. Le Commerce veut être libre. „ Chaque marchand achette les choſes qu'il trouve bonnes, & il eſt naturel „ que les ouvriers fabriquent de la manière la plus favorable pour le débit."

On feroit une grande faute ſi on vouloit conclure de ces réflexions, qu'il faut rejetter les réglemens & les inſpecteurs. Les Anglois ſe ſont appliqués à diminuer les prix, ſur-tout des étoffes légères, qu'ils rélèvent par une grande récherche dans les teintures, dans les apprêts, &. par une extrême attention à bien aſſortir les fils de la trame & de la chaine, à les frapper également, ce qui rend l'étoffe plus ronde, plus unie & plus égale; & à répandre enfin une grande variété dans les étoffes & dans leurs couleurs.

Cependant la cherté de la main d'œuvre a fait introduire des défauts dans une infinité de manufactures, qui leur ont porté un préjudice peut-être irréparable, que la France a prévenu ou corrigé par ſes réglemens & ſes inſpecteurs. Les draps doivent perdre au foulon près d'un tiers de leur aunage, & ne doivent regagner à la rame qu'un vingtième ou un quinzième au plus de la perte faite au foulon, lorsque le fabriquant veut ſoutenir la réputation de ſa fabrique. Les fabricans pour ſoutenir le bas prix & leur bénéfice, ont voulu gagner plus d'aunage à la rame & ont promptement décrié leurs fabriques; ainſi des autres étoffes de laine. La même avidité du gain a introduit le même défaut dans les toiles: on les a tordues dans les blancheries au tourniquet, au lieu de les tordre à la main; ce qui leur a donné un aunage artificiel très pernicieux. C'eſt cependant dans la pleine confiance de la fidélité & de l'exactitude des aunages & des différentes qualités des toiles & des étoffes de laine rélatives à leurs numeros & à leurs différens prix, que les négocians commettent leurs achats: c'eſt dans la même confiance que Cadix expédie pour les Indes Occidentales les balles d'étoffes & de toiles ſans en avoir ouvert une ſeule. C'eſt à aſſurer cette bonne foi ſi utile & ſi honnorable au Commerce, que les réglemens & les inſpecteurs ſont néceſſaires.

On a employé la législation en Angleterre, comme en France, à y aſſurer & ſoutenir la perfection & la réputation des manufactures de laine. Le Parlement a préſcrit par divers actes, les longueurs, les largeurs & le poids des diverſes étoffes de laine. Il eſt défendu de mêler dans les draps, de la bourre, du déchet ou rebut de laines, ainſi que dans les ſerges, bayettes, perpétuanes, &c. Chaque pièce d'étoffe qui paſſe au moulin à Toulon, doit être marquée dès qu'elle eſt ſèche, d'un plomb qui indique en chiffre la longueur & la largeur. Les draps larges ne peuvent être élargis après le foulon, de plus d'un quart de verge, & ne peuvent être allongés de plus d'une verge ſur huit. Il eſt défendu d'expoſer en vente aucune pièce de drap ſans les plombs du foulon & de l'inſpecteur & ſans le nom du fabricant.

Ces

Ces réglemens ſont très ſages; & de ſemblables réglemens devroient aſſurer la confiance publique dans toutes les manufactures.

Un réglement du 30. Mars 1756. ſur les Bijoux, ne fait pas moins d'honneur à la légiſlation Françoiſe. Ce réglement „permet à l'égard des ou„ vrages de bijouterie en émail, montés en-cage, d'y inſérer un corps é„ tranger, non apparent, à condition que les dits ouvrages ne pourront „ être vendus au poids; & que pour les diſtinguer d'autres ouvrages de „ même genre qui ſeroient entièrement d'or & d'argent, on gravera diſtin„ ctement ſur la fermeture de la boëte & dans le lieu le plus apparent des „ dits ouvrages le mot *garni*; de manière que le poinçon de décharge ſoit „ appliqué dans le corps de la lettre *G*."

Tous les artiſtes ne ſont pas de bonne foi. On trouve dans le Commerce des boëtes d'or qui paroiſſent pleines, & qui ſont fourées dans toutes leurs parties de plaques de cuivre ou de tale que l'artiſte a ſi bien masquées, qu'il eſt impoſſible de s'en appercevoir; c'eſt ce qui a donné lieu à ce réglement. C'eſt ainſi qu'on ſoutient en France par la fidélité, une manufacture qui par l'excellence du goût, l'élegance, la variété & le deſſein donne à l'Etat un bénéfice très ſouvent de cent pour cent ſur les matières d'or & d'argent.

On a prétendu dans quelques Ecrits ſur le Commerce, que c'eſt une queſtion très délicate, & qui n'eſt point encore décidée, de ſçavoir, *s'il vaut mieux pour une fabrique, d'être ſoumiſe à une inſpection quelconque, que d'être abandonnée aux ſoins & à l'émulation des fabricans.*

C'est dans l'adminiſtration du Commerce, une queſtion ſi peu indéciſe, que presque toutes les manufactures de toiles, d'étoffes, de laine & ſoye, ſur-tout celles qui joüiſſent d'une réputation faite, ſont aſſujetties à une inſpection & à des réglemens publics, ou s'en ſont formés elles-mêmes, dont elles ne s'écartent jamais.

*A quoi bon*, a-t-on ajouté, *dévoiler les fraudes que font quelques Négocians?*

La réponſe eſt ſimple: l'objet de l'inſpection & des réglemens n'eſt pas de publier les fraudes, mais de les prévenir, & d'aſſurer la réputation des manufactures par la bonne foi & la fidélité la plus ſcrupuleuſe; en un mot d'en écarter tout ſoupçon de fraude. Ce qui eſt délicat, ce qui eſt même très

très difficile en général, c'eſt de concilier parfaitement l'inſpection & les réglemens avec les progrès de l'induſtrie & du Commerce; ce qui exige de la part de ceux qui veulent établir une bonne police, non-ſeulement une grande connoiſſance de la manufacture qu'on veut élever ou conſerver, mais encore du Commerce en général, & en particulier de la branche de Commerce dans laquelle ſe trouve cette manufacture, tant dans l'intérieur, que chez l'Etranger. Le défaut d'une connoiſſance exacte du Commerce des Nations avec leſquelles on traite, ou avec leſquelles on peut traiter, eſt la cauſe d'une infinité d'erreurs, qui ſe gliſſent dans les Ecrits ſur le Commerce, comme dans ſon adminiſtration.

Nous regardons comme une maxime, que l'induſtrie humaine ne produit rien dans aucun pays, que l'art ne puiſſe imiter ailleurs. Les reſſources de l'art ſont infinies. Pendant combien d'années n'a-t-on pas admiré en Europe la beauté & l'extrême fineſſe des toiles des Indes, ſans oſer entreprendre de les imiter; ſur-tout ces mouſſelines, dont les marchands Indiens ne peuvent eux-mêmes eſtimer le dégré de fineſſe, qu'après avoir compté les fils de la chaine? Comment tirer d'une laine végétale, qui n'a ni la force, ni la longueur du lin, ni de la ſoye, ni même de la laine animale, un fil qui échappe presqu'à la vue? Où trouver des mains & des navétes aſſez légères, pour tiſſer un fil ſi fin, ſi délicat, qui ſemble incapable de ſoutenir le moindre effort, le moindre frottement ſans ſe rompre? Etoit-il facile de trouver l'idée d'établir le métier à fleur d'eau, pour donner aux fils par le ſecours d'une humidité légère, la force néceſſaire pour réſiſter au mouvement rapide de la navéte, & former une toile qui dure long-tems, & qui dans l'uſage réſiſte à un nombre infini de blanchiſſages?

L'INDUSTRIE Européenne a enfin oſé imiter en Suiſſe, & en France l'induſtrie Indienne, & pourroit ſans doute atteindre au même dégré de perfection en tout genre avec le ſecours des matières prémières de l'Inde. Mais ce n'eſt pas aſſez pour nous, que d'imiter une manufacture étrangère, il faut la rendre marchande; il faut acquérir une branche de Commerce. La gloire qui accompagne les efforts & les ſuccès de l'art & du génie, n'eſt rien dans le Commerce, ſans l'utile. Le Commerce ne tient aucun compte à l'art, d'une invention ou d'une imitation ſtérile. C'eſt cependant tout ce que l'art produiroit infailliblement en Europe, une imitation ſans fruit, à l'égard de la plûpart des manufactures des Indes; parce qu'il eſt impoſſible à l'induſtrie Européenne d'entrer en concurrence avec l'induſtrie Indienne dans tous les mêmes genres, à cauſe de l'exceſſive disproportion du prix de

la

la main d'œuvre & même d'une grande quantité de matières prémières. C'eſt-là l'obſtacle qui rend aux Nations induſtrieuſes de l'Europe, l'imitation, non impoſſible, mais ſtérile; ce qui eſt égal au Commerce.

Mais qu'on ſuppoſe cet obſtacle lévé, & il le ſeroit peut-être, s'il étoit poſſible d'obtenir de toutes les Nations d'Europe, une loi prohibitive; qu'arriveroit-il alors? Ou les manufactures des Indes prendroient en Europe la place de ſes propres manufactures, ou celles des Indes ne pourroient y devenir floriſſantes; parce que l'Europe n'eſt pas aſſez peuplée pour fournir la quantité d'ouvriers qu'exigeroit cette prodigieuſe augmentation de travail.

Il en eſt de certaines manufactures d'Europe, d'une ville à l'autre, d'une Nation à l'égard des autres Nations, comme de celles des Indes à l'égard de l'Europe. Il y a un ordre, une claſſe de manufactures, dont chacune a pour ainſi dire, ſa patrie, d'où il eſt presqu'impoſſible de la tirer, ou à cauſe des matières prémières, ou des ſécrets de différens apprêts, ou parce qu'il faudroit enlever une grande quantité d'ouvriers, d'artiſtes & de maîtres, ou à cauſe de la cherté de la main d'œuvre, ou enfin à cauſe des avantages d'une réputation bien établie, qui éloigne ou détruit la concurrence. Les eaux pour les blancs & pour les teintures, & le climat ont encore une influence marquée. Toutes ces raiſons concourrent enſemble à l'égard d'un grand nombre de manufactures d'Europe.

Telles ſont ces raiſons qui maintiennent Bruxelles en poſſeſſion de la fabrique des plus belles dentelles de l'Europe. L'Angleterre eſt la Nation qui a fait le plus d'efforts pour l'imiter. C'étoit la dernière conquête qui reſtoit à faire aux Anglois ſur l'induſtrie des Pays-bas, qui ſont démeurés en poſſeſſion ſans le ſecours d'aucune protection. On n'a pu parvenir en Angleterre, à fabriquer la dentelle à l'aiguille, qui eſt la prémière ſorte de dentelles de Bruxelles, la plus ſolide, la plus belle & la plus récherchée (*a*): on y fait de la dentelle au fuſeau dans le goût de celle de Bruxelles pour le deſſein; mais on n'y donne aucune ſolidité au cordon ou bordure des fleurs, qui ſe détachent à l'eau très promptement des fonds qui ne ſont pas plus ſolides. Ainſi ces dentelles ſont ſujettes à des racommodages infinis, & ſoutiennent fort peu de blanchiſſages.

Plus

(*a*) Les dentelles de Bruxelles, faites à l'aiguille, ſont celles auxquelles on a donné le nom de *Point d'Angleterre*; parce que les Anglois en ont fait presque ſeuls pendant longtems l'exportation.

Plus de dix-mille ouvrieres ſont occupées aux dentelles de Bruxelles, dirigées par l'art de pluſieurs deſſinateurs excellens, & par l'intelligence ſupérieure d'un grand nombre de négocians. Cette direction très délicate & très fine, la qualité presqu'unique des lins du pays, l'extrême fineſſe de la filature, les eaux, le climat, le bon marché de la main d'œuvre & la concurrence, y ſoutiennent la fabrique à ſon plus haut dégré de perfection depuis des ſiècles, & au plus bas prix qu'il ſoit poſſible d'atteindre. Qu'a-t-elle à redouter, une telle fabrique, d'une entrepriſe & d'une concurrence étrangère? Une autre Nation qui voudroit y réuſſir, doit faire la conquête du Brabant. Que réſulteroit-il du travail de quelques ouvrières enlevées, qu'une imitation informe, telle que celle d'Angleterre?

Si la France vouloit l'imiter, a-t-elle une ville qui lui fourniſſe dix-mille ouvrières à y employer? Ou doit-elle abandonner les manufactures qu'elle poſſède, pour appliquer ſon induſtrie à une imitation tout au moins incertaine? Ce ſeroit une entrepriſe que la concurrence étoufferoit infailliblement dans ſon berceau.

On a l'exemple à Lille du refus fait par un Intendant de la Province, d'y établir la manufacture des camelots de Bruxelles. On auroit ſans doute réuſſi à Lille, comme à Bruxelles dans cette fabrique unique. Sur l'aſſurance qu'il ne ſeroit pas poſſible d'y établir cette eſpèce de camelots à meilleur marché qu'à Bruxelles, l'Intendant eût la ſageſſe de rejetter la propoſition. Il connoiſſoit les vrais principes de cette branche du Commerce. Un ſeul pays ne ſçauroit poſſéder toutes ſortes de manufactures; & chaque pays doit bien plûtôt s'occuper à varier, à perfectionner, à rendre floriſſantes celles qu'il poſſède.

---

## *Des Colporteurs.*

On a tolleré par-tout jusqu'à preſent, on a même ſouvent autoriſé la profeſſion de Colporteur. On n'a point encore reconnu le préjudice que l'intervention de ce tiers inutile entre les vendeurs & les acheteurs, porte au Commerce des manufactures. C'eſt un abus qui n'eſt pas borné à ſurcharger ſans néceſſité les marchandiſes d'une valeur nouvelle & d'une concurrence qui ne ſçauroit être que nuiſible; cet abus intéreſſe infiniment les progrès des manufactures. Le Colporteur ne préſente qu'une induſtrie pernicieuſe à la ſociété,

Tous

Tous les colporteurs ne ſeroient pas nuiſibles au Commerce; ils s'y rendroient même fort utiles, s'ils étoient ſoumis à des réglemens rigoureux capables de les contenir dans de certaines limites. Tels ſont les colporteurs attachés à la librairie, & ceux qui n'achetent & ne revendent que des chiffons, du vieux linge, de vieilles hardes, en un mot des marchandiſes qui ont ſervi, & qui cependant ſont encore des objets précieux pour le Commerce parce que le Commerce ne connoit rien de vil & tire parti de tout. Cette ſorte de colporteurs alimente les papeteries, l'une des manufactures des plus importantes & des plus néceſſaires; & la fripperie, branche de Commerce qui eſt auſſi d'une très grande utilité.

Il n'en eſt pas de même des colporteurs connus en France ſous les noms de *porteballes*, *courreurs*, *mercelots*, ou *brocanteurs*, marchands ou courtiers ambulans. Le vendeur a intérêt de vendre beaucoup, & le conſommateur d'acheter à un bon prix: celui qui s'eſt inutilement placé entre deux, le colporteur qui s'eſt introduit dans le Commerce, nuit également à l'un & l'autre. C'eſt un tiers nuiſible au Commerce, & qui pourroit faire un meilleur emploi de ſon induſtrie.

Les colporteurs nuiſent infiniment non-ſeulement aux détailleurs, aux conſommateurs, mais encore aux manufactures & aux négocians qui aſſortiſſent des magazins de denrées & de marchandiſes, ſoit pour entretenir l'abondance dans leur pays, ſoit pour faire des envois de ſon ſuperflû à l'étranger. Ils nuiſent ſur-tout à ces négocians, dont le Commerce a principalement pour objet les manufactures, qui contribuent le plus à entretenir, à animer & accroitre l'induſtrie; qui ſoutiennent & perfectionnent les fabriques par leur attention, leurs ſoins, leurs conſeils & ſouvent par des avances de fonds, ſoit en argent, ſoit en matières prémières. C'eſt un très grand mal pour les fabriques, qu'il ſe trouve des gens qui achetent des marchandiſes défectueuſes. C'eſt ce que font les colporteurs, qui par-là favoriſent des défauts eſſentiels, ralentiſſent les progrès de l'art, font perdre ſa réputation à une manufacture, à tout un pays; ce qui eſt un préjudice immenſe, quelque-fois irréparable, & nuiſent infiniment au public en l'innondant de marchandiſes défectueuſes.

S'il eſt également de l'intérêt du fabricant de ſoutenir le mérite & la réputation de la fabrique, & de celui de l'acheteur d'être bien ſervi: il y a du choix à faire en général dans toutes les fabriques; & malgré tous les ſoins des artiſtes & la vigilance des fabriçans, très peu ſont exemptes de tout dé-

faut & de tout abus. Il eſt presque impoſſible qu'il ne s'en gliſſe, ſur-tout dans les fabriques fines, ſuſceptibles d'une infinité de variations, dont les défauts échappent quelque-fois même aux plus grands connoiſſeurs. On peut juger de-là ce que l'ignorance ou la mauvaiſe foi peuvent introduire d'imperfections dans les fabriques les plus intéreſſantes: & ces imperfections ſont entretenues & ſe perpétuent par le miniſtère des colporteurs, qui ſe chargent du débit de tout ce qui eſt défectueux. Les plus mauvaiſes marchandiſes, ſur-tout en marchandiſes fines, ſont le principal objet de leur Commerce. Il eſt extrêmement rare qu'ils ſe trouvent porteurs d'un bon article. Ils innondent le public de ce qu'il y a de plus mauvais. Leurs achats de marchandiſes defectueuſes rétardent les progrès de l'induſtrie; les ventes qu'ils font à plus bas prix que les détailleurs, portent à ceux-ci un préjudice infini; & cependant les conſommateurs ſont trompés, quoique ſervis à plus bas prix; parce que d'ordinaire la marchandiſe eſt toujours chère rélativement à ſa qualité, à quelque prix que le conſommateur l'achete. Les colporteurs ont encore un avantage ſur les détailleurs, qui eſt un vol fait au public. Ils n'ont point de domicile; toujours ambulans, ils éludent toutes les charges publiques: ainſi leur fortune s'accroit doublement aux dépens des marchands domiciliés, aux dépens des conſommateurs & des progrès de l'induſtrie. Ce ſeroit donc une loi bien utile dans tous les Etats, que celle qui proſcriroit, comme on l'a fait en Ruſſie, la profeſſion des colporteurs. Il ſeroit même à déſirer qu'on les traitât comme des vagabonds & gens ſans aveu. On rendroit à l'agriculture ou aux manufactures une claſſe d'hommes plus pernicieuſe à la ſociété, que celle des mendians.

Il eſt une autre eſpèce de colporteurs, marchands ou courtiers ambulans, très pernicieux à l'égard de certaines manufactures qu'ils détruiſent, ou dont ils arrêtent les progrès, & par-là nuiſent infiniment au Commerce des pays qui les poſſèdent.

Il y a des manufacturiers qui vendent & expédient eux-mêmes leurs marchandiſes à l'Etranger. Il y a des négocians qui font fabriquer, & c'eſt le cas où le fabricant ne vend point: le négociant lui fournit ordinairement la matière première. Il y a enfin un grand nombre de fabriques répandues dans des villes & dans des campagnes, dont les fabricans vendent dans le plus petit détail & presque pièce à pièce. C'eſt ce qu'on appelle les manufactures éparſes. Ces manufactures ont pour ainſi dire une eſpèce de chef-lieu, où les négocians forment des magaſins, ſoit pour la conſommation intérieure, ſoit pour faire des envois à l'Etranger: telles ſont les cotonades, les

les petites étoffes de Rouen, de Lille, & toutes les fabriques de toiles de France, des Pays-bas, de Saxe, de Sileſie, &c.

PAR-TOUT où le Commerce eſt protegé, où il y a de bons réglemens, il n'eſt point permis ni aux colporteurs, ni aux courtiers, ni à aucun marchand d'aller acheter ces marchandiſes chez les fabricans & de les enlever pour ainſi dire ſur les mêtiers: ils ſont traités comme ceux qui vont au-devant des denrées qu'on apporte au marché. Tous les fabricans doivent apporter leurs marchandiſes au marché, & leur faire impoſer une marque qui aſſure la bonne qualité de chaque pièce dans ſon genre, & la fidélité de l'aunage. C'eſt là un prémier avantage très précieux au Commerce, qui réſulte de cette police; & c'en eſt un autre infiniment utile aux progrès du Commerce, que d'établir l'abondance au marché. Cette abondance maintient le prix des marchandiſes à un taux modéré, rélatif à la demande des Etrangers, & ce bas prix ainſi ſoutenu par les négocians écarte la ſupériorité des fabriques rivales, en fait mieux ſoutenir la concurrence & aſſure le débouché permanant des marchandiſes; ce qui eſt le plus grand ſervice qu'on puiſſe rendre aux manufactures.

LA loi qui défend les achats ailleurs qu'au marché, donne encore un avantage bien ſenſible aux fabriques, en ce qu'elle entretient à bas prix la main d'œuvre; car c'eſt le bas prix des fabriques qui eſt toujours la principale cauſe de leurs ſuccès, ou celle qui les perpétue. Or il arrive infailliblement toutes les fois qu'il y a de la demande chez les fabricans, que la main d'œuvre renchérit; & lorsque cette demande ſe multiplie par l'eſpèce d'aquaparement que les colporteurs ou courtiers font chez les fabricans, les ouvriers en profitent pour mettre leur travail à plus haut prix. Il y a alors concurrence de travail, & cette concurrence de travail fait ceſſer la concurrence des ouvriers, qui eſt le principe le plus eſſentiel du bon marché de la main d'œuvre.

On ne ſçauroit donc faire une loi trop ſévère ſur cette branche de Commerce, ſi on veut la conſerver & la rendre floriſſante.

## *Des Hopitaux.*

L'ADMINISTRATION qui s'occupe du ſoin de rendre les manufactures floriſſantes, devroit régarder les Hopitaux comme des établiſſemens qui y tiennent de fort près, qui leur nuiſent, & qu'on pourroit leur rendre infiniment utiles.

DANS tous les tems chez toutes les Nations, les pauvres ont attiré l'attention des législateurs & ému les entrailles des citoyens : de-là une quantité infinie de fondations d'Hopitaux répandues dans toutes les villes, dans des villages mêmes, dans presque tous les Etats de l'Europe, & un grand nombre de loix & de réglemens ſur l'adminiſtration de cette ſorte d'établiſſemens, dont presqu'aucune ne pourroit être priſe pour ſervir de modèle.

Mr. *de Montesquieu* a préſenté en peu de mots les principes & la néceſſité d'une bonne législation. Un homme n'eſt pas pauvre parce qu'il n'a rien, mais parce qu'il ne travaille pas. Celui qui n'a aucun bien, & qui travaille, eſt auſſi à ſon aiſe que celui qui a cent écus de revenu ſans travailler. Dans les pays de Commerce, où beaucoup de gens n'ont que leur art, l'Etat eſt ſouvent obligé de pourvoir aux beſoins des vieillards, des malades & des orphelins. Un Etat bien policé tire cette ſubſiſtance des fonds des arts mêmes ; il donne aux uns les travaux dont ils ſont capables ; il enſeigne les autres à travailler, ce qui fait déjà un travail.

QUELQUES aumones que l'on fait à un homme nud dans les rues, ne rempliſſent point les obligations de l'Etat, qui doit à tous les citoyens une ſubſiſtance aſſurée. Lorsqu'une branche d'induſtrie ſouffre, ce qui arrive ſouvent dans un Etat riche, les ouvriers ſont-alors dans une néceſſité momentanée ; il eſt de l'intérêt de l'Etat d'apporter un prompt ſecours.

LA Hollande a quelques établiſſemens fondés & dirigés ſur ces principes ; principalement ſes maiſons des orphelins. La législation françoiſe contient auſſi quelques bons réglemens : quelques hopitaux y ont été réduits ſous une bonne adminiſtration. On y a introduit le travail & rendu utiles au public des mains qui n'étoient que nuiſibles. Mais on a fait par-tout la faute d'admettre des manufactures dans ces maiſons. On a porté par-là un pré-

préjudice considérable aux manufactures en leur donnant une industrie rivale, dont celles-ci ne peuvent soutenir la concurrence, à cause du bas prix de la main d'œuvre qu'on leur a opposé, en faisant fabriquer dans les hopitaux. On pouvoit & l'on devoit pour le bien de l'Etat, choisir un genre de travail plus facile & en même tems plus avantageux. On devoit borner uniquement le travail & l'industrie des pauvres aux préparations des matières prémières des manufactures, qui donnent de l'occupation aux mains les moins exercées & les moins industrieuses, & ce travail, au-lieu d'une rivalité destructive, donneroit aux manufactures le plus heureux encouragement. Nous avons encore trop d'exemples de fortunes faites ou entretenues par l'administration des hopitaux. C'est un abus qui afflige le public, & qu'il seroit bien facile de réprimer. C'est cet abus qui fait qu'on est accablé de mandians dans de grandes villes où l'on dit que les pauvres sont riches.

Il est bien humiliant pour l'esprit humain, que celle des Nations de l'Europe qui réunit le plus de richesses d'industrie, qui semble avoir fait les plus grands progrès dans l'art de l'administration, & chez laquelle se trouve le plus grand nombre d'hospices, d'infirmeries, de maisons de travail, d'hopitaux, & le plus grand fonds de générosité, soit celle de toute l'Europe, qui est la plus surchargée de pauvres. Aucune Nation ne présente autant d'aziles aux infirmités humaines, à l'infortune & à l'indigence; une si prodigieuse quantité de monumens élevés par la charité, que l'Angleterre. Telle est cependant l'insuffisance d'un nombre infini de riches établissemens; car on les a portés à l'excès, s'il peut y avoir de l'excès dans ce genre, que l'Etat est obligé d'imposer encore pour les pauvres une taxe qu'on porte tous les ans à plusieurs milions sterl.

L'esprit public, le zèle patriotique & l'amour de l'humanité ont successivement produit dans la Grande Bretagne, les projets d'une multitude infinie d'hopitaux, & ces projets rendus publics ont trouvé parmi les citoyens tantôt des associations, tantôt le nombre de souscriptions suffisantes pour en assurer l'exécution. Plusieurs sont encore entretenus par des souscriptions annuelles de bienfaiteurs inconnus. Aucun des besoins de l'humanité n'a échappé à l'attention généreuse des Anglois. Il est une classe d'indigens, qui paroit n'avoir eu aucune part à l'attention publique chez les autres Nations, & qui est peut-être celle qui en exigeoit le plus: c'est la classe des femmes & des enfans des négocians que des pertes imprévues, ou des enrepriſes malheureuses, ont entrainés dans des faillites forcées; celle des honnêtes gens, que des malheurs publics, ou particuliers, réduisent au

besoin

beſoin du ſecours d'autrui. L'éducation augmente encore l'infortune de cette claſſe de malheureux, en leur rendant inutiles ou funeſtes, les aziles ordinaires. L'Angleterre eſt la ſeule Nation chez laquelle on trouve des aziles honnêtes & convenables à leur état, fondés par des ſouſcriptions.

On ne peut refuſer de rendre hommage à la vertu des citoyens qui, par une convention libre & des contributions volontaires, ont fait les fonds d'établiſſemens qu'on peut mettre en comparaiſon avec le ſuperbe hopital de Greenwich, le ſeul fondé par l'Etat.

Cependant le nombre infini d'inſtitutions charitables eſt régardé aujourd'hui comme l'encouragement & la reſſource de la fénéantiſe, & comme une des principales cauſes qui multiplient les pauvres en Angleterre; enſorte que les ſecours accordés à l'humanité avec une ſorte de profuſion, tournent à ſon desavantage, par le défaut d'une bonne adminiſtration. C'eſt le ſentiment d'un grand nombre de politiques Anglois. D'autres trouvent la ſource du mal dans l'excès des dettes publiques & des impots, dans la décadence des manufactures & du commerce, dans les priviléges, maitriſes & communautés excluſives; & d'autres enfin dans le luxe & dans la prodigieuſe inégalité des richeſſes. Toutes ces cauſes concourrent peut-être également à faire naitre & à perpétuer le desordre.

C'est ſur-tout ſur les cauſes qui produiſent les pauvres & les mandians, que le pouvoir législatif doit porter ſa prémière & ſa principale attention. C'eſt ſans doute procurer un grand avantage à l'Etat que de tourner à ſon utilité, par le travail & par une bonne adminiſtration, des mains oiſives qui lui ſeroient infiniment à charge. Mais on ne fait pas aſſez d'attention que plus les aziles publics de la pauvreté ſont remplis, plus on a ſous les yeux de preuves de la marche rapide de l'Etat vers la dépopulation. Il faudroit regarder les aziles comme des monumens qui avertiſſent ſans ceſſe le pouvoir législatif, des ſoins qu'il doit prendre pour prévenir la miſère & l'indigence, le fléau le plus deſtructif de la population, & qui tend le plus ſenſiblement à la ruïne de l'Etat.

Un politique Anglois fait ce reproche à ſa Nation, qu'on pourroit appliquer à presque toutes les Nations qui paroiſſent les plus riches: tous ces aziles, dit-il, ouverts aux malheureux & aux indigens, ne ſont qu'autant d'indices d'une conſtitution en desordre. La difficulté générale de vivre, & la difficulté plus grande encore de ſe conformer aux uſages regnans, rendent

dent la condition des dernières claſſes du peuple deſeſpérée, & ôtent toute reſſource à l'indigence. Ces points de vue affligeans détournent nôtre jeuneſſe du mariage, & la portent à chercher ailleurs, que dans ſes liens, les moyens de ſatisfaire ſes déſirs. De-là cette quantité innombrable d'enfans ſacrifiés, non à la cruauté dénaturée de leurs parens, mais à la honte & à la néceſſité; de-là encore ces troupeaux de jeunes femmes abandonnées qui infectent nos villes, & cherchent leur ſubſiſtance dans un déréglement affreux, qui n'étoit dans ſon origine, qu'un écart occaſionné par la force des paſſions naturelles. Lorsque je compare, ajoute cet Ecrivain, ces maux aux rémèdes, au-lieu d'admirer les édifices ſomptueux de nos hopitaux, & d'exalter la bienfaiſance de ceux qui les ont fondés, je ne puis que déplorer la triſte ſituation de mon pays, dont les calamités ne trouvent qu'un ſoulagement très imparfait, dans l'inſtitution de tant de maiſons de charité.

Les enfans auxquels les loix refuſent de reconnoitre un père, ces enfans qui ſont les victimes innocentes de la miſère ou de la foibleſſe de ceux qui leur donnent le jour, ont fait parler dans tous les tems en leur faveur l'humanité & la réligion. Mais ce ſentiment aſſez général chez toutes les Nations, n'a été accompagné presqu'en aucun endroit d'aſſez d'intelligence dans l'adminiſtration, pour veiller à la conſervation de ces enfans autant qu'il ſeroit néceſſaire, & à leur donner l'éducation la plus convenable à l'utilité de l'Etat.

Ce ne ſont point ici, dit l'Ami des hommes, les enfans de la débauche: la débauche ne fait point d'enfans: c'eſt la miſère, le malheur ou la foibleſſe qui vous apportent leurs enfans. De ces trois choſes, les deux prémières ſont reſpectables, la troiſième excuſable pour des anges, attendriſſante pour des hommes. Je voudrois donc, continua-t-il, qu'il y eut pour recevoir ces tributs précieux, des maiſons dans toutes les villes, & que dans ces maiſons un quartier fut deſtiné à recevoir toute femme enceinte qui voudroit s'y retirer; qu'elle y fut bien reçue ſans honte & ſans reproche. L'Ami des hommes voudroit que les garçons fuſſent élevés dans les campagnes pour l'agriculture, & les filles pour les manufactures. Il en indique les moyens qui ſont fort ſimples & qu'il ſeroit très facile de pratiquer; les établiſſemens qu'il propoſe honoreroient l'humanité & enrichiroient l'Etat.

On reçoit à la maiſon des enfans trouvés de Paris à toute heure du jour & de la nuit, les enfans qu'on y apporte, & l'on demande ſeulement ſi l'enfant a été baptiſé; toute autre demande eſt abſolument interdite. A cette

loi reſpectable, l'adminiſtration générale des hopitaux a ajouté en 1761. un réglement qui remplit exactement les vues de l'Ami des hommes pour la conſervation & l'éducation des enfans: il étoit d'autant plus intéreſſant d'y pourvoir, qu'il fut obſervé que le nombre de ces enfans étoit alors de plus de neuf-mille, dont plus de ſix-mille étoient en nourrice ou en ſevrage. Le bien de l'humanité voudroit que cette adminiſtration fut imitée chez toutes les autres Nations.

La déclaration de Henry II. qu'on ignore à Paris, & qu'on ſuit dans les Provinces, cette loi qui oblige les filles enceintes d'en faire la déclaration devant un officier public, & qui a pour objet la conſervation des enfans illégitimes, paroit bien plus propre à donner lieu à leur deſtruction. Vous que la Providence a chargé de tenir en bride l'humanité, dit encore l'Ami des hommes, ſouvenez-vous que la pudeur eſt le mords le plus efficace..... La honte eſt un reſte précieux de l'innocence gémiſſante: qui nous ordonne de la perdre, nous prédeſtine criminels. Cette loi plus nuiſible qu'utile, ne ſubſiſte ſans doute comme beaucoup d'autres, que parce qu'elle eſt ancienne.

---

## *Du Luxe.*

Le Luxe conſidéré du coté politique, tient trop aux progrès des arts, des manufactures & du commerce; il intéreſſe trop la législation des Nations commerçantes, & de celles qui veulent le devenir, pour ne pas eſſayer d'en donner ici l'idée qu'on doit s'en faire, & à laquelle il ſemble que la ſaine politique, cette politique qui n'a que l'amour éclairé du bien public pour objet, & les vrais moyens de le procurer, devroit ſe fixer.

Si l'on conſidère les mœurs, les uſages & les loix de toute l'Europe, on ne trouvera presque chez aucune Nation, que des partiſans du luxe; & parmi les écrivains beaucoup d'ennemis, & très peu d'amis. Il n'eſt guère de ſujet de morale qui ſe prête plus que le luxe en général, à la déclamation, à la ſatire, à l'humeur même: le luxe a renverſé, dit-on, les empires les plus floriſſans. Si l'on en croit un écrivain François (*a*), il ruïne actuellement les fondemens de la grandeur de la France, & lui prépare une chûte irréparable, ſi l'on n'arrête les progrès qu'il fait tous les jours. Il faut

(*a*) Le Luxe conſidéré rélativement à la population & à l'économie, à Lyon 1762.

faudroit, dit ce politique, qu'il y eût des loix ſomptuaires pour étouffer ce monſtre qui a été reconnu dans tous les ſiècles pour le deſtructeur des Nations.

Mr. *Brown*, dans l'*Examen des mœurs & des principes du temps*, publié à Londres en 1759., a calculé les forces de la Grande-Bretagne & la durée de ſa puiſſance, ſur les mœurs de ſes citoyens. C'eſt dans l'étendue du Commerce & des richeſſes nationales, c'eſt dans la ſupériorité conſtante de ſa balance, qu'il trouve la ſource de la corruption des mœurs, la cauſe d'une extrême foibleſſe & d'une prochaine deſtruction. Mr. *Brown* a écrit avec toute l'énergie & toute la force du génie Anglois: il fait craindre le luxe à ſes compatriotes, comme *Démoſthène* faiſoit craindre l'ambition du roi de Macédoine aux Athéniens. , Mais nous donne-t-il des idées juſtes & vrayes du luxe? Ecoutons cet auteur, l'ennemi le plus rédoutable que le luxe ait jamais eu.

La vanité, le luxe & la moleſſe, qui depuis vingt ans ont fait chez nous des progrès incroyables, ſont de leur nature inſatiables dans leurs demandes. La fureur du plaiſir, les excès de la profuſion, entrainent une foule de néceſſités, qu'il n'eſt pas poſſible de ſatisfaire. De-là dans les Grands du royaume une ardeur ſans bornes pour les emplois lucratifs, depuis que ces Grands n'ont ni réligion, ni honneur, ni eſprit national; trois principes qui pourroient régler leurs paſſions fougeuſes. A' quoi donc s'attendre? A' une anarchie, à une confuſion générale. L'union nationale ne pourra réſiſter aux factions que l'intérêt ſuſcitera. Les projets les plus ſalutaires au royaume échoueront dès qu'ils heurteront l'ambition des particuliers.

Quand l'intérêt ou l'ambition diviſent les membres, une Nation guerrière doit tout craindre de l'étranger.

L'histoire des Républiques grecques n'eſt guère que l'hiſtoire des factions domeſtiques: Rome en fut la victime. Les chefs de nôtre Nation en ſont les membres les plus vains, les plus intéreſſés, les plus incapables, les plus efféminés. Malheureuſement leur caractère devient tôt ou tard le caractère dominant de la Nation, le peuple en reçoit l'impreſſion ou l'influence comme une contagion.

Il ne faut pas perdre de vuë dans le portrait ſuivant, la Nation du Peintre.

On peut réprocher, continue l'auteur, les mêmes mœurs & les mêmes

principes aux François. Mais les mœurs efféminés des François ne dérogent point aux principes de l'honneur militaire: dès l'enfance on en verſe la ſémence dans tous les cœurs. C'eſt un eſprit toujours vivant, même dans les familles du moindre rang: il conſtitue le caractère de la Nation Françoiſe; il en fait la force, il en eſt la défenſe & le *palladium*; il anime toute la machine de l'Etat, il en rend les reſſorts auſſi puiſſans que ſi la vertu en étoit l'ame. Les mœurs Françoiſes ont beau varier, ces principes ne varient point. Sous Henri IV. les guerres civiles les ont enracinés dans le royaume. Ainſi en France, ſous les loix de l'honneur, l'eſprit de défenſe, & ſous le pouvoir monarchique, l'eſprit d'union, conſervent toujours la force nationale dans toute ſa vigueur. Tel eſt l'antidote de la France contre le poiſon de ſes mœurs efféminées.

Pour les autres Nations qui les adoptent, ces mœurs ſont la coupe de *Circé:* la France la préſente aux étrangers: ils s'y enivrent délicieuſement d'une liqueur qui les empoiſonne, ſans ſonger qu'ils ne ſont pas prémunis de ce contrepoiſon qui ſauve la vie & la ſanté aux François. Ainſi, malgré ſa légéreté, le caractère de la Nation Françoiſe eſt toujours reſpectable: elle a le talent d'unir les extrêmes: chez les François les vices & les vertus, la force & la foibleſſe, ne ſont point incompatibles.

La ſource des mœurs & des principes de la Nation Angloiſe, continue Mr. *Brown*, eſt dans un Commerce porté à ſon dernier période. On y voit la dépravation des mœurs & des principes ſans s'allarmer pour le royaume; on ſe croit ſûr de ſa ſanté & de ſa force en calculant le Commerce & les richeſſes nationales, & en vérifiant ſur le calcul la ſupériorité de la balance Britannique.

Le Commerce dans ſon prémier période pourvoit aux beſoins de toutes les Nations, en établiſſant entr'elles un échange réciproque de leur ſuperflu: il lie donc enſemble des peuples, il détruit leurs préjugés, il diſſipe leurs ténèbres; en un mot, il n'exerce qu'un empire libre, dont l'humanité & la bonne foi tiennent toujours les mêmes rênes.

Dans ſon ſecond période le Commerce ajoute le commode au néceſſaire; il augmente la population, il enfante les arts & les ſciences, il répand partout l'abondance & la félicité.

Dans les deux périodes le Commerce n'a rien que d'utile & de précieux.

Dans

Dans le troiſième période le Commerce amène le ſuperflu, il en prend & en inſpire le goût. Là il conſume les tréſors de l'opulence, ici il enflamme la cupidité intéreſſée, par-tout il groſſit le luxe.

C'est à ce terme que le Commerce eſt la ſource d'une prodigalité deſordonnée, ou d'une avarice inſatiable qui change le caractère d'une Nation. Alors le peuple ceſſe d'être laboureur, il devient artiſan &c.

La maxime eſt vraye qu'un grand Commerce & une grande opulence conſtituent une grande puiſſance, le Commerce conſidéré dans ces deux prémiers périodes. Mais lorsque le Commerce & l'opulence ſont à leur zénit, comme aujourd'hui en Angleterre, la maxime, ſi on en croit Mr. *Brown*, eſt ſans application; le Commerce & l'opulence conſtituent une extrême foibleſſe.

Le luxe a auſſi trouvé un grand ennemi en Hollande. Un Citoyen très ſage & très reſpectable, ſingulièrement inſtruit des matières de politique, a balancé les avantages & les desavantages du luxe, dans un ouvrage intitulé *Eſſai ſur le Luxe*, publié à Amſterdam en 1762. Il y a 70 ans, dit-il, que les plus grands négocians d'Amſterdam n'avoient ni jardins, ni maiſons de campagne comparables à celles que leurs commis poſſèdent aujourd'hui. La conſtruction & la dépenſe de l'entretien de ces palais des fées, ou plûtôt de ces gouffres, n'eſt pas le plus grand mal; mais la diſtraction & la négligence que ce luxe cauſe portent ſouvent un grand préjudice dans les affaires & dans le Commerce.

Ce Citoyen philoſophe voudroit voir pour le bien du Commerce & le bonheur de ſa patrie, plus d'économie, plus de modeſtie, chez les négocians, & que le luxe mit moins de confuſion dans les différens ordres de l'Etat.

La France eſt bien éloignée de ce Commerce au dernier période, de cet excès d'opulence qui anonce la foibleſſe, qui ménace une Nation d'une ruïne prochaine. Si le politique Anglois a quelque raiſon de craindre pour ſa patrie, des ſuites funeſtes des richeſſes immenſes que le Commerce accumule ſans ceſſe; le politique François doit trouver dans des obſervations plus exactes, mille raiſons pour ſe raſſurer ſur le ſort de la France; & le patriote Hollandois pourroit rappeller ſes concitoyens à la ſimplicité, à la frugalité dans laquelle vivoient leurs ancêtres, ſans arreter les progrès de la décadence de leur Commerce: on y verroit bien-tôt diminuer très ſenſiblement la population.

On peut obſerver dans toutes les reflexions qu'on a publiées contre le luxe avec une abondance infinie, qu'on y a continuellement confondu le luxe conſidéré rélativement à l'intérêt de l'Etat, avec le luxe qui peut intéreſſer une ou pluſieurs familles, un ou pluſieurs citoyens. Leur ruïne ou leur dérangement paroiſſent aux yeux de ces politiques un desordre général, qui leur ánonce l'affoibliſſement, le décroiſſement des forces ou du nerf de l'Etat & ſa chûte prochaine, qu'ils regardent comme infaillible. L'abus des richeſſes chez un grand nombre de particuliers, préſente un ſujet de morale très abondant, beaucoup de vérités utiles à publier; mais on ſe trompe lorsqu'on veut en étendre l'intérêt jusques à la proſpérité d'une Nation, & conclure ſa décadence ou ſa chûte, de l'abus que quelques particuliers font des richeſſes. Il n'eſt pas difficile de prouver que cet abus eſt presque toujours utile à l'intérêt général, & l'on auroit bien de la peine à marquer avec exactitude les circonſtances où cet abus peut cauſer à l'Etat un préjudice momentané.

Si l'on vouloit ne conſidérer le luxe que dans l'intérêt général, & porter une attention exacte ſur les motifs qui animent l'induſtrie & la circulation de ſes productions, on veroit que le luxe, quel qu'il ſoit à l'égard de la fortune d'un grand nombre de citoyens, eſt toujours également un reſſort néceſſaire à l'opulence de l'Etat. La vérité de cette maxime de Mr. *de Montesquieu*, s'étend même ſur l'intérêt général de toutes les Nations.

Parcourons les principaux domiciles du luxe, les villes où l'on prépare cette prétendue coupe de *Circé:* arrêtons-nous à cette ville célèbre où le luxe a fait faire le plus de progrès à l'induſtrie, & où depuis plus d'un ſiècle le luxe répand le plus de richeſſes. C'eſt-là qu'on a trouvé l'art de nuancer les étoffes de ſoye & même l'or qui les embellit, avec une ſi grande intelligence, avec un goût ſi rare, qu'une étoffe qui n'eſt portée que par le luxe, mériteroit, dit *Voltaire*, d'être conſervée comme un monument d'induſtrie. Ce ſont cinquante-mille artiſans du luxe occupés dans la ville de Lyon, qui donnnent une valeur aux productions des Provinces voiſines, qui payent les peines des cultivateurs, en répendant chez eux les richeſſes étrangères que leur induſtrie attire ſans ceſſe; & c'eſt contre cette conſommation intérieure, contre laquelle on s'élève, & qu'on voudroit proſcrire, qui eſt le premier aliment de cette induſtrie, qui ne ſçauroit ſe ſoutenir ſans ce prémier ſecours. Qu'on ſupprime les artiſans du luxe, ou le luxe même, ce qui ſeroit égal; bien-tôt le Colon trouvant ſes gréniers ſurchargés de fruits inutiles, ne cultivera plus que pour obtenir ſa ſubſiſtance; de vaſtes campa-

gnes

gnes tomberont en friche & l'Etat ſera pauvre. Tout pays qui poſſéde les artiſans & les manufactures du luxe, poſſéde un grand fonds de richeſſes, non-ſeulement par les envois qu'il fait à l'Etranger, mais encore parce que la conſommation intérieure étant plus étenduë, la culture des terres y eſt plus animée, & ſes productions naturelles reçoivent toujours de nouveaux accroiſſemens. On en juge bien par la valeur de toutes les terres, même de qualité médiocre, voiſines des grandes villes. Des loix ſomptuaires ne ſçauroient manquer d'appauvrir un tel pays.

Le luxe d'Italie qui contribue infiniment à l'entretien de l'induſtrie de Lyon par la conſommation des étoffes de cette riche manufacture, eſt bien dédommagée de ce desavantage de ſa balance, par l'avantage infiniment ſupérieur que Lyon lui donne par l'achat de ſes ſoyes écrues & de ſes organſins. Le luxe, ou Lyon, donnent les mêmes avantages à l'Eſpagne, au Commerce du Levant & à celui des deux Indes, pour les ſoyes & les ceintures. Il en eſt de même de toutes les manufactures: le luxe qui les anime & porte l'induſtrie à les étendre ou à les varier ſans ceſſe, étend en même tems la conſommation des matières prémières dans les pays qui les cultivent, & les enrichit. L'agriculture n'eſt languiſſante dans l'intérieur de quelques Provinces, dans quelques pays de l'Europe, que par le ſeul défaut de conſommation, ou ce qui eſt exactement la même choſe, que parce que le luxe ne peut pas y atteindre. Qu'on y établiſſe des manufactures ou de la navigation, ces pays ſeront bien-tôt fertiles & riches, & ce ſera l'ouvrage du luxe. Il n'eſt point à craindre que le luxe, quoiqu'en diſent ſes ennemis, détruiſe jamais ici ſon ouvrage. Cette richeſſe ne pourroit diſparoitre que par l'effet d'une mauvaiſe adminiſtration, ou par la trop grande abondance du numéraire, qui enchériſſant trop la main d'œuvre, feroit tomber les manufactures, & en même tems l'agriculture par le défaut de conſommation.

Une mauvaiſe adminiſtration a fait paſſer en Angleterre les manufactures de laine des Pays-bas Autrichiens, & leur Commerce maritime en Hollande. Ce ne fut point l'ouvrage du luxe. Mais ce pays, à portée de la navigation la plus avantageuſe, a conſervé une partie de ſon induſtrie, une agriculture floriſſante, une grande richeſſe de productions naturelles; & c'eſt l'ouvrage du luxe des Nations voiſines. Ces Provinces, éloignées de la navigation, après la perte de leurs manufactures, ſeroient reſtées pauvres, parce que le luxe n'auroit pû y étendre ſes conſommations.

Le luxe de Paris a rendu tributaires toutes les Nations de l'Europe.

Ses modes, ſes bijoux, ſes ſpectacles, ſes Académies mêmes y attirent plus de dix-millions tous les ans des Etrangers, & ces dix-millions qui entretiennent une grande population dans cette Capitale, entretiennent auſſi la population & la fertilité de pluſieurs Provinces, d'où cette Capitale tire ſes ſubſiſtances. On déclame ſans ceſſe contre ces grandes fortunes trop rapidement faites dans le maniement des déniers publics; & ce ſont les dépenſes énormes que le luxe fait de ces tréſors accumulés, qui excitent les plus vives clameurs contre le luxe. Ne devroit-on pas trouver au-contraire qu'il eſt heureux que le luxe rémédie à l'inconvénient d'une profeſſion qui concentreroit trop les richeſſes de l'Etat, & qui l'appauvriroit infiniment, ſi à meſure que l'avidité accumule des tréſors, le luxe ne les repandoit pas à pleines mains. Qu'arrive-t-il d'ailleurs, quand un riche s'appauvrit par l'excès du luxe? Sa ruïne répand l'aiſance dans un grand nombre de familles. C'eſt un étang qui en perdant ſes eaux de toutes parts, qui en ſe déſechant, répand la fertilité dans une grande étenduë de campagnes. Pour l'intérêt de l'Etat les richeſſes ne ſçauroient être trop diviſées, ni trop circuler; & le luxe produit cet effet.

Il en eſt de même du luxe pour l'intérêt général de l'Europe. Une Nation qui y accumuleroit les tréſors, qui y concentreroit les richeſſes, porteroit un préjudice ſenſible à toutes les autres Nations. Toutes démandent la diviſion des richeſſes, des conſommations reſpectives, une grande circulation, en un mot les ſecours du plus grand luxe: car tous ces avantages ſont ſon ouvrage.

Ce n'eſt pas au luxe qu'on doit attribuer en Angleterre la dépopulation actuelle, la décadence de ſon agriculture, le nombre exceſſif de ſes pauvres: c'eſt à la conſommation immenſe d'hommes qu'elle a faite durant la dernière guerre; à l'emploi d'hommes qu'exigent des établiſſemens trop étendus dans les trois Parties du monde; à l'excès des impots néceſſaires pour payer les intérêts d'une dette portée infiniment au-delà de la juſte proportion de la richeſſe réelle; & ce n'eſt qu'avec le ſecours d'un grand luxe intérieur & chez ſes conſommateurs dépendans, que l'Angleterre peut ſoutenir ſon grand fonds d'induſtrie, diminuer le nombre de ſes pauvres par le travail induſtrieux, animer ſon agriculture par la conſommation de ſes laines & de ſes autre productions naturelles dans ſes manufactures, tant que l'excès des impots y tiendra la main d'œuvre à un haut prix, & diminuera les conſommations étrangères.

C'est

C'est au luxe que la Hollande doit la grande population de ſes villes & de ſes campagnes. C'eſt à ſes impots plus exceſſifs que par-tout ailleurs, & non au luxe, qu'il faut attribuer la miſère qui regne dans une partie du peuple des villes où la cherté de la vie rend l'induſtrie trop chère. Le peuple de la campagne eſt infiniment moins affecté de l'excès des impots, parce qu'il trouve une conſommation aſſurée dans celle des villes, & une grande facilité pour le tranſport dans la navigation des canaux; & encore parce que le fort des impots eſt ſur les conſommations; nature d'impot, qui ne nuit point au cultivateur, lorsque la conſommation intérieure ſuffit au débouché de ſes productions.

Mais qu'on ſupprime le luxe dans les villes; qu'on réduiſe les riches à l'auſtérité de vie, à la vie ſimple & frugale des anciens Hollandois; il faut néceſſairement que la plûpart des marchands détailleurs & des artiſans déſertent ces villes, & que les cultivateurs abandonnent leurs marais par le défaut de conſommation. La population ſeroit bien-tôt infiniment réduite, & le reſtant ruïné enſuite par les impots qu'exigent les intérêts des dettes publiques & l'entretien des digues & des charges ordinaires de l'Etat. Le luxe prévient ce déperiſſement de la République, en entretenant une ſorte d'équilibre entre le peuple, les cultivateurs & les riches, par les conſommations.

Le luxe ainſi réduit en Angleterre, y produiroit fort rapidement à-peu-près les mêmes effets. Dans l'un & l'autre Etat, les richeſſes déjà trop concentrées, le ſeroient infiniment d'avantage; & la circulation beaucoup plus languiſſante chez le peuple, y détruiroit promptement le travail induſtrieux & tout moyen de ſubſiſter.

La France éprouveroit les mêmes effets. Le luxe eſt d'ailleurs en France la cauſe des plus-grands progrès de ſon Commerce, & l'attaquer, comme le propoſe le politique François, par des loix ſomptuaires, ce ſeroit tarir la ſource la plus vivifiante; ce ſeroit faire à l'étranger un préſent des arts les plus récherchés, & qui attirent le plus de ſes richeſſes en France.

Les hommes naturellement ennemis du travail, ne travaillent que dans la proportion de leurs beſoins. Les peuples qui ſont contens de ce que la nature leur a donné pour les beſoins de la vie, ne ſont pas des peuples commerçans.

Si on aboliſſoit entièrement le luxe dans un Etat, chaque citoyen bientôt accoutumé à ſe contenter du ſimple néceſſaire qu'il trouveroit aiſément

chez lui, n'iroit pas chercher chez les autres Nations, le ſuperflu défendu. Dès-lors point de travail pour avoir ce ſuperflu : point d'induſtrie pour fournir aux dépenſes de ce ſuperflu. Bien-tôt cet Etat n'auroit plus beſoin ni de banque, ni de manufacture, ni de navigation. Il n'auroit même qu'un beſoin limité d'agriculture & des autres productions de la terre.

Que faire du ſuperflu de ces productions, s'il n'avoit pas beſoin du ſuperflu des autres Nations? De-là toutes les branches de Commerce étant anéanties, l'univerſalité de ſon Commerce le ſeroit dans le moment.

Qu'avons-nous beſoin en Europe des productions, des fruits, des manufactures de l'Aſie? L'Europe, ou du moins la majeure partie, a ſubſiſté long-tems ſans ces productions, & plus long-tems encore ſans celles de l'Amérique. Tout ce que nous tirons de ces deux parties du monde, ne nous ſert que pour nourrir notre luxe. Si ces deux continans étoient oubliés, notre Commerce ſeroit diminué de plus de moitié.

Il eſt vrai que ſi on aboliſſoit dans un moment le luxe dans tous les Etats de l'Europe, ils ſe trouveroient tous rélativement auſſi puiſſans qu'ils le ſont aujourd'hui. Tout tomberoit en proportion dans la pauvreté, & cette pauvreté réciproque établiroit la même balance: le monde politique ſubſiſteroit également. Mais que conclure de cette vérité contre le luxe dans l'intérêt actuel de toutes les Nations? S'il eſt impoſſible de les ramener toutes également à ce point; toutes ont également beſoin du ſecours du luxe pour l'entretien ou l'accroiſſement de leur balance & de leur puiſſance rélative. Toutes les Nations ont beſoin des richeſſes, que l'induſtrie & le Commerce attirent avec plus ou moins d'abondance en proportion de l'activité que leur donne le luxe.

Si une de ces Nations, cédant aux déclamations de quelque politique contre le luxe, ſe donnoit des loix ſomptuaires pour étouffer ce prétendu monſtre dévorant, cette Nation perdant alors les richeſſes de l'induſtrie & du Commerce, ſoutiendroit-elle par ſes forces naturelles, la ſupériorité de forces de ſa rivale riche par ſon induſtrie & ſon Commerce? Ne ſeroit-elle pas écraſée, & par le pouvoir que cette Nation trouveroit en elle-même, & par les reſſources qu'elle acheteroit chez ſes voiſins?

C'est un principe certain, que lors qu'une Nation ſort par quelque évènement du point de la balance politique, il faut que toutes les autres en ſortent

tent auſſi, ſi elles ne veulent pas en être oprimées. Louïs XIV. ayant trouvé les moyens d'augmenter la puiſſance de la France dans le nombre des ſoldats, toutes les Nations ont été obligées de ſuivre ſon exemple pour n'en être pas accablées. Des armées de cent-mille hommes ont été ſubſtituées aux armées de vingt-mille, avec leſquelles on avoit cependant fait la guerre pendant plus de deux ſiècles, décidé les querelles des rois & le ſort des empires. De nos jours un grand Roi a ajouté de nouvelles forces à l'uſage de ces grandes armées, par des connoiſſances profondes de toutes les parties de l'art de la guerre, par un nouvel exercice, par de nouvelles évolutions, par une diſcipline plus exacte, & a déployé aux yeux de l'Europe une puiſſance qui l'a étonnée. Les autres Nations ſont obligées de l'imiter. L'Angleterre a vu dans le Commerce de la Hollande, la néceſſité de devenir commerçante; & la France s'eſt bien-tôt apperçue qu'elle ne pouvoit ſoutenir ſa puiſſance rélative que par le plus grand Commerce. C'eſt ainſi que chaque Nation s'eſt efforcée d'acquerir de grands établiſſemens dans les trois autres parties du monde. Tout cela eſt l'ouvrage du luxe d'une ou de deux Nations qui ont forcé toutes les autres à s'y livrer, & chaque Nation eſt aujourd'hui dans la néceſſité, pour ſoutenir ſa puiſſance rélative, de laiſſer agir chez elle le luxe qui y anime les arts, l'induſtrie & le commerce, & y attire les plus grandes richeſſes.

Le luxe, dit-on encore, détruit l'agriculture, l'induſtrie de prémière néceſſité, parce que les ouvriers du luxe ſont enlevés à l'agriculture.

Indépendamment de ce que les grandes conſommations ſont les grands & les vrais encouragemens de l'agriculture, & de ce que les ouvriers du luxe ſont la principale cauſe des grandes conſommations; c'eſt être dans une grande erreur, que de croire que les ouvriers du luxe ſont enlevés à l'agriculture. Si on excepte une partie des domeſtiques, on ne trouvera pas la vingtième des ouvriers du luxe tirée de la claſſe des cultivateurs. C'eſt une claſſe particulière d'habitans ſortie originairement comme toutes les autres, de celle des cultivateurs; mais qui ſe perpétue elle-même dans tous les pays où il y a un fonds d'induſtrie. En Angleterre, où il eſt permis au cultivateur de s'enrichir, ou de ſe procurer les commodités de la vie, cette claſſe s'entretient dans un état floriſſant, & l'on ne s'y apperçoit pas que les ouvriers du luxe l'aient jamais énervée. Cependant il n'eſt point de ville qui ait encore porté le luxe auſſi loin que Londres. Si Paris a plus de goût en une infinité de choſes; Londres ſurpaſſe beaucoup Paris dans l'excès de la dépenſe.

Les loix ſomptuaires ſont donc non-ſeulement inutiles, mais préjudiciables aux Etats commerçans. Plus le luxe eſt grand dans ces Etats, plus le Commerce y eſt floriſſant & leurs richeſſes conſidérables.

Si l'abus des richeſſes, ſi le luxe exceſſif d'un petit nombre de particuliers, introduit du desordre chez une Nation; c'eſt l'effet d'un rélachement dans la diſcipline, ou d'un vice dans la police de l'Etat. Ce n'eſt point dans des loix ſomptuaires qu'il faut chercher les moyens de prévenir la corruption des mœurs; mais dans la rigueur des loix pénales qui maintiennent le bon ordre dans la ſociété: & tant qu'on tiendra la main avec une juſte ſévérité à l'exacte obſervation des loix & d'une bonne diſcipline dans tous les ordres de l'Etat, on n'aura rien à rédouter des progrès du luxe, qui ne ceſſera point d'être un reſſort néceſſaire à l'opulence de l'Etat, & ne ſera jamais que le réſultat de l'aiſance nationale.

---

## *De la Balance.*

L'Europe a toujours eu une Balance desavantageuſe avec l'Aſie, où elle n'a jamais envoyé que de l'or & de l'argent pour payer ſon induſtrie; autrefois l'Europe qui produiſoit peu de ces metaux, en tiroit beaucoup de l'Afrique. Cette Balance ſeroit devenue encore plus desavantageuſe par la découverte de la navigation aux Indes Orientales en doublant le Cap de Bonne-eſperance, ſi en même tems on n'avoit pas fait la découverte de l'Amérique, dont les mines n'ont pas ceſſé de répandre tous les ans de 80 à cent millions de numéraire au-delà de ce qui eſt néceſſaire à l'Europe pour ſolder ſa balance avec l'Aſie. L'Europe jouit depuis la découverte de l'Amérique, d'une balance très avantageuſe, & le Commerce avec l'Afrique ne lui ſert presque plus qu'à entretenir celui de l'Amérique, qui lui donne les avantages de cette balance.

C'est principalement ce Commerce de l'Amérique qui a accelleré le progrès des arts en Europe & qui l'a rendue presque univerſellement induſtrieuſe. Chaque Nation s'eſt efforcée d'attirer à elle une plus grande partie de cette balance générale, & de ſe donner une balance nationale la plus avantageuſe qu'il étoit poſſible.

Depuis un certain nombre d'années, on s'eſt fort occupé chez presque toutes

toutes les Nations de l'Europe, de cette balance, ſur laquelle on avoit à peine ouvert les yeux vers la fin du ſiècle dernier; & on l'a aſſez généralement régardée comme étant la même que la balance du pouvoir; parce qu'on a vu tout le nerf de l'Etat dans un Commerce floriſſant.

En effet une parfaite intelligence de la balance peut ſervir de flambeau pour éclairer ſur les moyens de conduire & d'étendre le Commerce à l'avantage de l'Etat, & de rendre l'Etat plus puiſſant.

C'est par une balance exacte des exportations & des importations qu'on peut connoitre en général ſi un Etat gagne ou perd dans le Commerce, & en particulier, par quelles branches du Commerce l'Etat gagne, & par quelles branches il perd. On a ſouvent calculé en Angleterre & en France les avantages & les desavantages de cette balance, & on y a ſouvent erré. On s'y eſt auſſi ſouvent trompé dans les moyens qu'on a employés pour la rendre plus avantageuſe; & les efforts qu'on a faits, ont été ſuivis quelquefois de grandes pertes. Il eſt très difficile de connoitre parfaitement la balance d'un Etat, de la former avec quelque ſorte d'exactitude.

La recherche, un examen exact de la valeur de la maſſe des marchandiſes & des denrées exportées, ainſi que de la valeur de celles qui ſont importées, eſt ſans doute un moyen de connoitre la balance. Si l'exportation excède l'importation, on en conclut que l'Etat gagne, & que cet excédant eſt ajouté à la richeſſe publique. Cet examen embraſſe toutes les branches du Commerce, & donne lieu à la connoiſſance de beaucoup de vérités très intéreſſantes. Mais on s'eſt trompé, lorsqu'on a régardé comme un moyen ſûr de faire cet examen, & de juger de la balance, le rélevé des régiſtres des droits d'entrée & de ſortie.

Il eſt presque impoſſible de faire une aprériation juſte ſur ces régiſtres, parce que les déclarations mêmes qui y ſont portées, le ſont fort rarement. Il n'y a d'ailleurs point d'Etat, ſur-tout parmi ceux qui font le plus grand Commerce, où il n'entre & d'où il ne ſorte des marchandiſes en fraude pour de très grandes ſommes. La France en a donné un exemple aſſez ſenſible dans une conteſtation rendue publique, au ſujet de l'entrée & de la fabrication des toiles peintes; puisqu'on y mit en fait, & ce fait ne fût point contredit, que la France payoit tous les ans pour ce ſeul article vingt millions à l'étranger. L'inéxactitude dans les déclarations, tant pour les quantités que pour la valeur; & la fraude, ſont deux ſources d'un nombre infini d'er-

reurs, ſur le pied desquelles il faut néceſſairement calculer, & qu'on ne ſçauroit cependant eſtimer avec quelque ſorte de préciſion.

Quelle meſure a-t-on d'ailleurs pour eſtimer les accidens qui arrivent aux fonds exportés, qui en augmentent ou en diminuent la valeur chez l'étranger; les naufrages, les avaries, le fret & les primes d'aſſurance, les droits de commiſſion, de magaſinage, que l'Etat gagne ou paye; les faillites, &c.: rien de tout cela ne peut ſe trouver ſur les regiſtres publics.

Il y a encore une grande diſtinction à faire entre les Etats qui font leur Commerce en entier, & ceux dont le Commerce, ou différentes branches de leur Commerce, ſont entre les mains de négocians abſens, qui tirent de l'Etat de grands bénéfices ſur ſes importations & ſes exportations, ſans qu'on puiſſe s'en appercevoir ſur les regiſtres des douänes.

Il faut donc pour connoitre la balance d'un Etat, ajouter d'autres moyens à l'examen des regiſtres des douänes. Celui du cours du change en eſt un qu'on régarde aſſez généralement comme ſûr: par cette raiſon on a appellé le change, le thermométre du Commerce. Ce thermométre ne paroitra cependant pas infaillible, lorsqu'on voudra faire attention aux cauſes étrangères au Commerce qui le font varier, & qu'un Etat peut avoir d'ailleurs des branches de Commerce chez des Nations avec lesquelles il n'a point de change. Un examen exact du cours du change eſt cependant très utile, & même très néceſſaire à beaucoup d'égards. C'eſt d'ailleurs une étude très ingénieuſe pour qui veut ſonder les matières du Commerce. On peut examiner encore l'abondance de l'argent, le taux de l'intérêt, & ce qui paroit plus facile, la population, la culture, l'induſtrie & la navigation. Cet examen peut conduire non-ſeulement à une connoiſſance aſſez exacte de la balance d'un Etat, & conſéquemment de ſa puiſſance rélative; mais encore à la découverte de différens moyens d'augmenter ſon Commerce, & de le rendre plus puiſſant.

On a mille moyens d'améliorer la balance du Commerce. Mais pour les connoitre & les employer utilement, il faut entrer dans les plus grands détails de toutes les branches de l'adminiſtration. Il faut animer, encourager l'agriculture, la population, les arts & l'induſtrie; rendre utiles à l'Etat, des bras qui lui ſont inutiles, ou onéreux: & tous ces détails doivent être ſous le régime de la plus ſage législation.

La

La balance du Commerce a trouvé des ennemis parmi ceux qui ſe ſont élevés contre le luxe. On pourroit calculer, dit-on, la durée du Commerce d'une Nation dont la balance avantageuſe ne ceſſe d'accumuler les ſignes des valeurs. Elle parvient néceſſairement au dégré de richeſſes, qui détruit l'induſtrie & la fait paſſer chez les Nations pauvres.

On ne ſçauroit citer rigoureuſement l'exemple d'une ſeule Nation qui ait éprouvé une révolution, qui ſoit devenue exactement pauvre par la ſeule raiſon qu'elle avoit accumulé une trop grande ſomme de richeſſes. La marche de toutes les Nations, qui tendent par un grand Commerce à ce degré de richeſſes, qui ramène la pauvreté, ſe trouve ſans ceſſe interrompue par des guerres, ou rétardée par la concurrence des autres Nations qui s'occupent auſſi à acquerir des richeſſes par le Commerce, & des forces rélatives. La néceſſité d'acquerir une puiſſance rélative, qui oblige chaque Nation de faire le plus grand Commerce poſſible, qu'on enviſage avec raiſon comme le ſeul moyen que chaque Nation peut avoir pour reſiſter à l'ambition d'une Nation rivale & conſerver ſa liberté, établit par une concurrence forcée une ſorte de balance, & une ſorte d'égalité de richeſſes rélatives qui prévient les excès. Cette concurrence de toutes les Nations dans le Commerce empêche qu'une d'entr'elles ne s'élève à cette ſupériorité de richeſſes qui doit rappeller la pauvreté. Pour conduire une Nation à ce dégré de richeſſes exceſſives, il faudroit ſuppoſer que toutes les autres ſeroient pauvres, comme dans le tems de l'état floriſſant de Tyr, de Carthage, de Marſeille, de Veniſe, &c., ce qui ne ſçauroit arriver tant que toutes les Nations auront les yeux ouverts ſur le Commerce. La concurrence préviendra toujours le grand excès de richeſſes de l'une d'entr'elles; & le plus grand excès auquel une Nation commerçante puiſſe acquerir des ſignes des valeurs dans l'état actuel, ſe bornera toujours à lui faire perdre des manufactures, quelque autre branche de Commerce, & une partie de ſon induſtrie que la cherté de la main d'œuvre ou des choſes néceſſaires à la vie, fera paſſer chez les Nations les plus pauvres.

Ce n'eſt pas une erreur moins ſenſible, que d'attribuer la dépopulation à la recherche de la balance avantageuſe du Commerce. La dépopulation de l'Eſpagne, de la France & de l'Angleterre, qu'on cite, a des cauſes bien différentes. Ces cauſes ſe trouvent évidemment dans un vice d'adminiſtration. Ces trois Royaumes ont perdu immenſément de leur population, ſur-tout la France & l'Eſpagne, non par l'excès de leur Commerce, mais parce que l'adminiſtration y a attaqué le Commerce dans ſa principale baſe, dans l'agri-

l'agriculture. C'eſt parce qu'on y a détruit des familles de cultivateurs, qu'on y a diminué le nombre des habitans. Les Eſpagnols accablés d'impots ont laiſſé tomber leurs terres en friche, ils ont abandonné les campagnes pour aller chercher leur ſubſiſtance dans les villes où le Commerce aſſure de quoi vivre à tous les hommes qui travaillent. La même choſe eſt arrivée en France. L'excès des impôts y a fait abandonner, ou négliger la culture d'une grande étendue de terres. D'autres cauſes ont encore concouru à rendre les campagnes déſertes; l'entretien d'une armée d'employés dans les fermes & de ſuppots inutiles ou nuiſibles de la juſtice, joint à l'entretien d'environ deux-cent-mille hommes de troupes reglées, ce qui fait près de trois-cents-mille hommes enlevés à la culture des terres, & ſans ceſſe recrutés à ſes dépens. La perte de trois-cent-mille cultivateurs, quoique conſidérable, n'eſt rien en comparaiſon de celle que fait l'Etat par le renouvellement continuel de ces trois-cents-mille hommes, qu'il faut évaluer au moins à deux-cent-mille familles de perte tous les vingt ans. C'eſt là la cauſe la plus évidente de la dépopulation, & la meilleure raiſon qu'on puiſſe donner de la reduction de vingt-cinq millions d'habitans en France, à ſeize ou dix-huit millions depuis le regne de Henri II. On n'avoit presque point alors de troupes réglées, & les ſoldats retournoient après la guerre à la culture de la terre. Les inſtitutions monacales ſont encore dans ces Royaumes une cauſe permanente de dépopulation qui donne un avantage immenſe aux Nations rivales.

On trouve en Angleterre la même raiſon de dépopulation dans la multiplicité des emplois de finance, dans l'entretien des troupes réglées, dans l'armée de matelots engagés pour le ſervice d'une marine immenſe, & dans la *preſſe*, c'eſt-à-dire, l'engagement forcé pour la marine, qui pendant la guerre enlève un nombre infini de cultivateurs à la terre & d'ouvriers aux manufactures. L'Angleterre a infiniment accru cette cauſe de dépopulation par ſes dernières conquêtes en Afrique & en Amérique, qui l'ont miſe dans la néceſſité de ſe tenir toujours pour ainſi dire, dans un état de guerre, pour les conſerver: car elle eſt obligée d'entretenir un plus grand nombre d'officiers, d'employés & de ſoldats pour fortifier & conſerver des poſſeſſions trop étendues.

C'est encore une erreur, que d'attribuer la dépopulation au Commerce de l'Amérique. Outre qu'il n'eſt jamais paſſé d'artiſtes, d'ouvriers, ni de laboureurs dans les Colonies, ſur-tout dans les Colonies Françoiſes & Eſpagnoles, c'eſt une vérité inconteſtable que les Colonies, au-lieu de nuire à la

la population de leur métropole, l'augmentent infiniment en y multipliant les occupations & le travail, tant par la conſommation de ſes denrées & du produit de ſes manufactures, que par l'augmentation de navigation, & par les manufactures auxquelles leurs denrées ont donné naiſſance.

On peut donc regarder comme des moyens infaillibles d'augmenter les avantages de la balance, la reduction des inſtitutions monacales, celle des troupes réglées, des employés dans les finances & dans l'adminiſtration de la juſtice; la culture des Colonies de l'Amérique & la diminution des impôts; & il importe à toutes les Nations de ſe procurer le plus qu'il leur eſt poſſible une balance avantageuſe, puisque c'eſt aujourd'hui des avantages de leur balance que dépend entièrement leur puiſſance rélative.

## CHAPITRE XXVI.

### *Des Découvertes.*

C'est une choſe fort commune d'entendre dire aujourd'hui, parmi les gens qui paſſent même pour avoir de l'eſprit, que les découvertes ſont inutiles; que l'Amérique n'eſt pas ſi avantageuſe à l'Eſpagne qu'on le croit; qu'elle s'eſt appauvrie d'habitans pour la peupler & pour s'y ſoutenir; & qu'enfin, quand même on découvriroit des terres qui donneroient de l'or & de l'argent, on n'en ſeroit pas pour cela plus avantagé; parce que l'or & l'argent doivent diminuer de valeur en Europe, à proportion du produit des nouvelles mines qu'on découvre. On ajoute qu'un Etat n'en devient pas pour cela plus puiſſant, puisque François I. répréſentoit en Europe tout autant de puiſſance avec quatorze millions de revenu, que Louïs XIV. avec deux-cens. On conclut de là qu'il eſt inutile & même préjudiciable de faire des Découvertes.

On ajoute que les fraix néceſſaires pour de pareilles entrepriſes, ſont très-conſidérables; que ceux qu'il faut faire enſuite pour s'établir dans les pays qu'on a découverts ſont immenſes; & qu'on ne peut pas empêcher les autres Nations de s'y établir également; ce qui prive de l'excluſif du Commerce, & par conſéquent de tout le profit qu'on pourroit s'en promettre.

Pour ſe convaincre de la foibleſſe de ces raiſonnemens, il n'y a qu'à jetter les yeux ſur la Hollande, examiner les principes de cette République, refléchir ſur la foibleſſe de ſes commencemens; conſidérer par quels moyens elle a pu ſoutenir une guerre de cinquante ans, contre la Puiſſance la plus formidable de l'Europe; comment un petit coin de terre qui n'eſt pas ſi grand qu'une des Provinces de la France, a fait la guerre à la fois à la France & à l'Angleterre ſans en être écraſé; comment il a été compté dans la balance politique, comme un des plus grands Etats. Ses villes ſont très peuplées & très floriſſantes, ſa navigation eſt immenſe, ſes reſſources ont paru inépuiſables, & ſes richeſſes rélatives ne ſont pas moins grandes que celles des plus puiſſants Royaumes de l'Europe.

Or la Hollande n'eſt montée à ce haut dégré de puiſſance, que par les découvertes qu'elle a faites, ou ce qui revient au même, par la conquête des découvertes faites par les Portugais.

Il eſt certain que toutes les grandes découvertes ne peuvent ſe faire ſans la navigation; que la conquête des pays qu'on découvre, ne peut s'obtenir, que par la navigation; que les établiſſemens qu'on y fait ne peuvent ſe faire que par la navigation; & que la navigation apporte néceſſairement le commerce, l'argent, & la puiſſance.

Il ne faut pas ſupputer l'utilité des découvertes ſur l'abus que des Nations peu commerçantes en ont fait, il faut la calculer ſur le bon uſage que d'autres Nations induſtrieuſes en ont ſçu faire.

L'Espagne a fait presque un déſert du continent de l'Amérique. Pour y cimenter ſa puiſſance, elle a presque détruit tous les anciens habitans. Elle a cru qu'il valoit mieux les égorger, que les civiliſer; les détruire, que les gouverner; bien-tôt après elle s'eſt trouvée la maitreſſe d'un pays immenſe, mais dévaſté; de fruits très riches ſans avoir des mains pour les recueillir; de tréſors inépuiſables, ſans avoir des bras pour les rechercher dans le ſein de la terre.

Pour poſſéder l'or & l'argent, elle a détruit les hommes qui ſont une marchandiſe de prémière néceſſité, bien plus précieuſe que l'or & l'argent. Elle a été enſuite obligée de ſe dépeupler pour répeupler ſes conquêtes, d'acheter à grands fraix l'eſpèce humaine qu'elle avoit anéantie ſans en connoitre l'utilité, & de ſubſtituer à des hommes policés, civiliſés, aſſujettis,

à

à des Princes, à des Loix, à des Dieux, tels que les Mexiquains & les Péruviens; des Négres qu'il a fallu acheter & transporter à grands fraix des côtes d'Afrique, dans l'Amérique.

Elle a détruit ainſi prémièrement le pays conquis, enſuite le pays conquerant. Fière de ſes tréſors, elle n'a pas voulu ſe donner la peine de les faire valoir par le Commerce : elle en a abandonné le profit aux autres Nations, qui les ont attirés par leur induſtrie.

Elle ne voioit que les mines, & ne voioit point les hommes. Bientôt elle a été obligée de donner la plus grande partie de ſes mines pour acheter des hommes.

La Hollande au-contraire cherchoit dans le pays découvert ou conquis, prémièrement les hommes & le Commerce; enſuite l'or & les marchandiſes précieuſes. Voulant être la ſeule en poſſeſſion de certains fruits précieux, elle n'a pas détruit les habitans des terres qui produiſent ces fruits, elle les a obligés à détruire en partie les arbres qui portoient ce fruit. Elle n'a pas voulu ſe rendre la maitreſſe de ces vaſtes pays; elle n'a voulu que s'y établir puiſſamment. Elle a fait des habitans de ces mêmes pays, des voiſins & non pas des eſclaves. L'humanité ſe révolte contre l'eſclavage, & s'accoutume inſenſiblement au voiſinage des gens qui ont même d'autres mœurs, d'autres loix, d'autres Dieux. Ce voiſinage même n'eſt-il pas par-tout l'ouvrage de la nature? La Hollande s'y eſt ſolidement établie par des Forteresſes; elle a contracté des alliances; elle a voulu ſe rendre l'arbitre, non pas la ſouveraine; elle a laiſſé à tous ſes voiſins la liberté d'avoir leurs Princes, leurs Loix, leur Réligion.

Elle a ainſi conſervé les hommes, & par conſéquent les beſoins des hommes, beſoins qui conſtituent le Commerce. Elle a pris leurs marchandiſes; & leur a donné les ſiennes en échange. Elle a nourri les habitans de l'Europe avec les productions de l'Aſie, ceux de l'Aſie avec les productions de l'Europe; elle a habillé l'Aſie des manufactures d'Europe, l'Europe des manufactures d'Aſie. Maitreſſe de ſes échanges, elle s'eſt rendue l'entrepot du Monde connu, le centre du Commerce, & par conſéquent de l'argent, & le canal par où paſſent néceſſairement les richeſſes des quatre Parties de la terre.

Le but des découvertes ne doit donc pas être l'or, l'argent & les pier-

reries fines; elles doivent avoir en vue de trouver dans de nouveaux hommes, de nouveaux beſoins.

Toutes nos marchandiſes deviennent d'abord des beſoins pour des peuples qui n'en avoient aucune connoiſſance. On s'accoutume aiſément à ce qui nous donne des commodités dans la vie. Les arts, les manufactures de ces Peuples, leurs modes inconnues, ſingulières, deviennent auſſi des beſoins pour notre luxe.

Le Commerce ne conſiſte que dans les beſoins mutuels, qu'ont les différentes Nations qui habitent la terre.

On connoit les beſoins des Nations qui ſont connues. Le monde que nous connoiſſons, & qui fournit au Commerce par ſes beſoins, eſt l'Europe preſque entière, une petite partie de l'Amérique, une grande partie de l'Aſie, une portion de l'Afrique.

Il ne ſeroit peut-être pas difficile de calculer les beſoins des Nations diſperſées dans les quatres Parties de la terre que nous connoiſſons. Il ſeroit même poſſible de ſupputer quelles ſont les Nations qui fourniſſent le plus à ces beſoins, en répandant & voiturant dans une région, les productions des autres.

Ces calculs nous méneroient à connoître que tout eſt pris aujourd'hui dans le Commerce. Nous verrions par-là quels ſont les peuples qui poſſèdent les moyens de fournir à la plus grande partie des beſoins du Commerce, ſoit par leur navigation, par le produit de leurs terres, ſoit par leurs manufactures. Nous verrions auſſi les difficultés preſque inſurmontables, qu'on trouve à enlever à une Nation ce qu'elle fournit au Commerce, & combien de travail, de dépenſes & de risques on doit eſſuier pour y parvenir dans une partie, puiſque ces Nations conſervent ces acquiſitions avec tant de jalouſie, qu'elles n'héſiteroint point à compromettre pour les conſerver, la vie de leurs citoyens, toutes leurs richeſſes, leur liberté, & la forme même de leur gouvernement.

Il eſt donc plus ſenſé d'aller chercher de nouveaux peuples, qui donneroient de nouveaux beſoins au Commerce, pour ſe mettre en poſſeſſion de fournir à ces beſoins, que de tâcher de dépouiller les autres Nations de ce qu'elles ont obtenu par la ſuite des tems, ou par la ſituation & le climat de leurs terres, ou par les productions que la nature leur a données & a refuſées aux autres; ou par leur travail, leur ſageſſe, & leur induſtrie.

De

De plus, toutes les Nations de l'Europe ſe ſont aujourd'hui tournées du coté du Commerce. On examine, on réfléchit, on balance par-tout. Par-tout on fait des réglemens pour ne pas exeéder dans ce qu'on tire du Commeree, ce qu'on lui fournit: chaque Nation veut à proportion de ſon pouvoir, ſe mettre en égalité de Commerce avec ſes voiſins; & cette grande attention qu'on donne par-tout au Commeree, le reſtraint toujours plus, puiſque ce n'eſt que la négligence, l'orgueil, la pareſſe ou l'ignoranee d'une Nation, qui rendent floriſſant le Commerce des autres.

Si cet œil politique qui dans tous les Etats de l'Europe, s'eſt aujourd'hui fixé ſur le Commerce, continue de même à veiller ſur ce qu'il peut faire par ſes propres forees, & ſur ee qu'il peut enlever aux autres; ſi la connoiſſance du Commeree s'étend toujours plus; ſi l'eſprit de balance & de ealcul augmente à proportion des lumières qu'on aequiert tous les jours; il eſt à préſumer que toutes les Nations ſe trouveront bien-tôt vis-à-vis d'elles-mêmes dans le Commerce, & que chaeune ſera contrainte de régler le ſien ſur la ſeule & mince reſſouree de ſes productions pour les articles de prémière néceſſité.

Celles qui ont été traitées peu favorablement par la nature, doivent done ſe réveiller indiſpenſablement, & chercher de nouveaux hommes. ou ignorans, ou pareſſeux, pour profiter de leur pareſſe & de leur ignorance, & trouver dans le monde qui n'eſt pas connu, de reſſourees qui peuvent lui manquer bien-tôt en Europe.

La néceſſité des découvertes pour un Etat commerçant, ou qui veut le devenir, étant une fois démontrée par des raiſonnemens ſi ſolides, il n'eſt plus queſtion que d'examiner ee qu'il y a aujourd'hui à découvrir dans notre Globe, & la manière dont il faut s'y prendre. Il eſt néceſſaire d'abord de ſe former une idée générale des découvertes, avant que d'entrer dans le détail des moyens qu'on peut employer pour y parvenir utilement.

Les découvertes qu'on peut tenter aujourd'hui ſont 1°. un einquième continent qui doit ſe trouver dans ce qu'on appelle *Terres-Auſtrales*, répandues entre le Cap-d'Horn & celui de Bonne-eſperance. L'exiſtence de ce continent eſt décidée par-tout ce qu'il y a de navigateurs & de Géographes. Ces terres doivent s'étendre depuis les vingt, les trente & les quarante dégrés, jusqu'au Pole Antarctique.

2°. Les terres qui ſont au Nord du Japon, le grand Jeſſo, & ce qu'on doit trouver entre l'extrémité de la Tartarie Septentrionale & l'extrémité de l'Amérique.

3°. Un paſſage par la Baye d'Hudſon aux Indes Orientales, & un paſſage par la mer glaciale à la Chine, en tournant le Japon. Comme ces deux paſſages, & en particulier ce dernier, abrégeroient de beaucoup la route de l'Europe en Aſie, ils ſeroient d'un profit immenſe pour la Nation qui en feroit la découverte, tant par la commodité de la navigation que par les nouveaux peuples qu'on pourroit découvrir en chemin.

4°. En Amérique même il nous reſte à decouvrir tout ce qui eſt entre la Cordillière, le Détroit de Magellan, & la rivière des Camarons, pays immenſe qui doit renfermer de grandes richeſſes, qui eſt habité en partie par les Arauques, par les Patagons, & par une grande quantité d'autres Nations ſauvages ou inconnues.

5°. Le grand continent de l'Afrique, qui eſt entre les ſources du Nil, & le Cap de Bonne-eſperance.

6°. Tout ce qu'il y a d'Iſles répandues dans la Mer pacifique, en remontant vers le Nord, & en déclinant au midi. Ce qu'il y a de Terres dans les différentes parties du globe qu'on vient d'indiquer ſont auſſi étendues que le monde qui nous eſt connu.

L'avantage des découvertes en général étant viſible, & un législateur étant déterminé à s'y appliquer, il eſt queſtion de voir laquelle eſt la plus intéreſſante.

La ſituation du pays dont les habitans, ou l'eſprit du législateur ſe détermine à entreprendre les découvertes, n'entre pas peu pour décider laquelle des découvertes qu'on peut projetter, lui ſeroit la plus avantageuſe.

On entend parler ici des Nations qui ont une marine, & une navigation puiſſante. Ces Nations ſeules peuvent entreprendre les découvertes.

En général celles qui ſont plus à portée de la Nation qui veut les tenter, lui ſeront le plus utiles.



Digitized by Google

Il paroit que le paſſage aux Indes Orientales par la mer glaciale, conviendroit mieux aux Nations du Nord, qu'à celles qui ſont plus au Midi. Le paſſage aux Indes Orientales par la Baye d'Hudſon conviendroit mieux à l'Angleterre & à la Hollande, qu'aux autres Nations navigeantes.

La découverte des Terres Auſtrales conviendroit mieux aux Nations qui ont de puiſſans établiſſemens à portée de ces terres. Les Eſpagnols, les Portugais & les Hollandois ſont dans ce cas. On peut dire la même choſe pour les découvertes à faire dans la mer pacifique.

Celles qu'on pourroit faire dans l'intérieur de l'Afrique, conviennent généralement à toutes les Nations qui ont des établiſſemens conſidérables ſur les côtes de ce Continent.

Mais comme les Nations qui ont de grands établiſſemens dans les pays découverts, & qu'à peine peuvent-elles s'y ſoutenir, ſont dans le cas de conſerver, plûtôt que dans celui d'acquérir; les Nations qui ont une bonne marine & une navigation bien établie, & point d'établiſſemens, ou très peu dans les autres parties du globe, ſont celles qui doivent le plus s'appliquer aux découvertes.

C'est là le moyen unique de mettre ſon Commerce au pair avec les Nations les plus puiſſantes dans le Commerce, & de les égaler dans la balance politique.

C'est au légiſlateur à bien choiſir les moyens pour réuſſir dans ces entrepriſes, pour en retirer le profit qu'on ſe propoſe.

Ces moyens roulent 1°. ſur le choix qu'on fera des navigateurs.

2°. Sur les inſtructions qu'on donnera à ces navigateurs.

3°. Sur la conduite qu'on aura à obſerver dans les pays qu'on aura découverts.

Les prémiers détermineront la quantité, la qualité & la force des Navires qu'on pourra y employer, & tous les détails des équipemens néceſſaires, le choix des hommes & les autres préparatifs ſemblables.

Les

Les ſeconds décideront des parages où l'on veut aborder, des routes qu'on doit tenir, des obſervations nautiques & aſtronomiques qu'on devra faire, des attentions qu'on aura pour reconnoître, non-ſeulement les côtes, mais l'intérieur des terres & leurs productions; de la conduite qu'on gardera avec les habitans, ſuivant le caractère des habitans, des meſures à prendre pour s'établir, & tout ce qui concerne la qualité de l'établiſſement.

Les troiſièmes détermineront ſur les prémières connoiſſances qu'on aura des découvertes qui ſeront faites, les moyens qu'on doit employer pour s'y ſoutenir vis-à-vis les habitans, & vis-à-vis les autres Nations d'Europe; pour exclure ceux-ci, pour s'allier & ſe rendre ami de ceux-là, pour s'approprier autant qu'il ſera poſſible les productions les plus riches, & les échanges les plus importans, & pour s'affermir dans les meilleures terres, dans les ports les plus aſſurés, ſur les rivières les plus navigables, ſans employer la violence, mais plûtôt la ruſe & la politique, comme des commerçans qui veulent s'établir, & non comme des conquérans qui veulent détruire.

Il vaut toujours mieux avoir les richeſſes des terres découvertes par des échanges, qui forment peu à peu des liens de ſocieté, de voiſinage & de confiance mutuelle entre les deux Nations, que de les avoir par des conquêtes. Ce dernier moyen eſt incertain. Il l'eſt d'autant plus aujourd'hui que toute l'Europe a les yeux ouverts ſur les avantages du Commerce, & que les Nations navigantes pour profiter des découvertes des autres, pourroient aiſément dépouiller de leurs établiſſemens, les peuples, qui ſeroient haïs par les naturels du pays découvert, & avec leſquels ils ſeroient en guerre.

Si on peut avoir leur or pour des bagatelles d'Europe, pourquoi chercher à envahir les mines pour les fouiller avec des travaux pénibles & des dépenſes bien plus conſidérables. Ces travaux & ces dépenſes, on doit les laiſſer faire aux habitans du pays découvert, & échanger avec eux leur or, ſans avoir d'autre peine que celle de le prendre.

Comme un commerçant doit prendre un intérêt conſtant à proportion de ſes moyens, à toutes les lotteries qui ſe préſentent, pour laiſſer toujours pluſieurs portes ouvertes à la fortune; un Etat commerçant, ou qui veut le devenir, doit toujours ſacrifier un certain fonds pour les découvertes; elles ſont une eſpèce de lotterie, où pour une petite quantité d'argent qu'on riſque, on peut s'enrichir tout d'un coup.

Les

Les découvertes peuvent ſeules aujourd'hui faire atteindre un Etat qui veut s'agrandir dans le Commerce, au ſuprême dégré de richeſſe & de puiſſance, où ſont parvenues par des travaux immenſes deux ou trois Nations de l'Europe.

Attendre leur décadence pour s'enrichir de leurs dépouilles, pour s'établir ſur leurs débris, c'eſt une eſpèce de folie politique. Employer les mêmes moyens qu'elles ont mis en œuvre pour parvenir à l'état floriſſant où on les voit aujourd'hui, c'eſt l'entrepriſe d'un grand génie qui viſe au ſublime du Commerce par le grand chemin qui y conduit, & non par des détours incertains & difficiles. Le meilleur de ces moyens eſt d'entreprendre des découvertes.

## *Paſſage par le Nord aux Indes Orientales & Occidentales.*

Si les Danois, les Anglois & les Hollandois n'avoient pas jugé la découverte du paſſage par le Nord, pour aller aux Indes Orientales, à la Chine & aux Indes Occidentales, d'une utilité auſſi grande qu'elle le ſeroit en effet, ils n'en auroient pas tenté la recherche à tant de repriſes par le Nord-Eſt, & par le Nord-Ouëſt, qu'ils ont fait.

Toutes les Nations d'Europe connoiſſent le bien qui réſulteroit d'une pareille découverte, tant par l'abréviation des voyages, que par les Etabliſſemens qu'on pourroit faire aux côtes d'Aſie & d'Amérique chez des peuples peut-être très riches & commerçans.

De ce que les uns ni les autres n'ont point encore réuſſi jusqu'à ce jour, ce n'eſt pas un argument convaincant pour qu'il n'y ait point de paſſage, ou que les difficultés de le trouver ſoient inſurmontables. Rapportons les principales expériences faites à cet égard, afin de rendre le plan que nous formerons pour cette découverte, plus ſenſible & plus probable.

La découverte de l'Amérique étoit à peine connue, lorsque Jean Cabot entreprit en 1497, ſous la protection de Henry VII. Roi d'Angleterre, de découvrir un paſſage aux *Indes* par le *Nord-Ouëſt*. C'eſt à ce navigateur que les Anglois attribuent la découverte de *Terreneuve* & du Cap de la *Floride*, découverte qu'ils régardent comme leur titre de proprieté du Nord de l'Amérique. Ce ne fut que vers la fin du ſiècle ſuivant que Martin Frobisher, Anglois, fit trois voyages *ad hoc*, par le Nord-Ouëſt en 1576, 77 & 78. Il donna ſon nom au détroit de Frobisher qui git par les 52 dégrés, 20 minutes latitude Nord, où il ramaſſa dans la terre du Cap de Déſola-

tion, des Marcaſſites luiſantes, qu'il porta à Londres, & que les orfèvres prirent pour de l'or brut; mais n'aïant pu pouſſer l'avanture plus loin, il n'eut connoiſſance d'aucun paſſage, & ne connut pas même le détroit de Davis ni celui d'Hudſon.

Peu de tems après & en 1580. Artur Pet & Charles Jacman, tentèrent cette découverte par le Nord-Eſt, & enfilèrent le détroit de Waigatz, ſuppoſant que la nouvelle Zemble étoit une Iſle, mais ils ne firent rien.

Guillaume Barentz, Hollandois, venant enſuite, prit par le Nord de la nouvelle Zemble, mais il rangea les côtes de trop près, & fut ſurpris par les glaces; ce qui le mit dans la néceſſité d'hiverner dans ces mers, & fit manquer ſa prémière entrepriſe, qui ſe fit en 1594. Il la recommença deux autre fois dans les années ſuivantes ſans s'écarter d'avantage que la prémière, des côtes de la nouvelle Zemble; ce qui fit encore échouer ſon entrepriſe par la même raiſon.

En 1585. & depuis cette année jusqu'en 1626, Jean Davis, Hudſon, Button, & Baffins, Anglois, voyant le mauvais ſuccès de ces expériences par le Nord-Eſt, & s'imaginant que le Groenland étoit à l'extrémité Sud du Continent Arctique, ſéparé de l'Amérique, ont imité Frobisher & pris par le Nord-Oueſt dans l'eſpoir de réuſſir: mais après avoir pouſſé dans ces mers, les uns plus, les autres moins, jusques vers les 78 dégrés de latitude Nord, & les 280 dégrés de longitude, ils ont rencontré la terre par-tout ſans la moindre ouverture connue d'eux, & ont été du ſentiment que le Groenland tient à l'Amérique & aux Terres Arctiques. Quelques uns d'eux furent pris par les glaces, & hivernèrent dans ces mers. Ce ſont eux qui ont donné leurs noms aux détroits & bayes que les cartes y marquent.

Le Roi de Dannemark, croyant qu'il étoit poſſible de trouver un paſſage par le Nord-Ouëſt, y envoya des Vaiſſeaux en 1605, 1606, 1607 & en 1619. Jean Munk, qui après une exacte récherche, ſe trouvant pris par les glaces, fut obligé d'hiverner à une côte qu'il nomma le nouveau Dannemark, dans un endroit qui git par les 64 à 65 dégrés Nord, qu'il marqua par ces mots, *nec plus ultrà*. Celui-ci eſt du ſentiment que le Groenland eſt ſeparé de l'Amérique, & qu'en paſſant par le détroit de Davis, qui fut découvert en 1585, & gagnant de-là ſon *nec plus ultrà*, on trouveroit le paſſage, ainſi qu'il ſe promettoit de faire à ſon ſecond voyage qu'une mort précipitée l'empêcha d'entreprendre.

Mais

Mais ce qui combat ſon ſentiment, c'eſt la même expérience que le Capitaine James fit pour les Anglois en 1631. ſans trouver ce qu'il cherchoit; il fut obligé d'hiverner à l'Iſle Charleton par le 61 dégré Nord, où il trouva plus de froid que Barentz n'en avoit eſſuïé dans le Nord-Eſt par les 76 à 77 dégrés. L'expérience du Capitaine Zacharie William, envoyé dérechef par les Anglois pour la même expédition en 1667, n'eut pas un meilleur ſuccès; ce Capitaine monta jusqu'au haut de la baye de Baffins & de celle de Button, & rabattit en parcourant les côtes jusques par les 50 dégrés Nord, où il s'arrêta chez des peuples aſſez doux & traitables, ſans avoir rien découvert, ni tiré aucun fruit de cette miſſion.

Long-tems après toutes ces expériences les Hollandois ſe réveillèrent, & envoyèrent dérechef tenter ce fameux paſſage par le Nord-Eſt. Le nommé Cornelis Gelmerſen Kok fut chargé de cette affaire: il monta jusqu'au 80 dégré Nord, & de-là courant dans l'Eſt en ſoutenant la même attitude pendant un tems, il trouva des mers douces & navigables ſans glaces, parce qu'il étoit loin dans le Nord des Terres de la nouvelle Zemble; & il ne ſe plaint point de l'affollement de la Bouſſolle. Il alla jusques aux montagnes & au golphe de l'Een. A ſon retour ceux qui l'avoient armé demandèrent aux Etats le privilége excluſif de cette navigation; à quoi la Compagnie des Indes Orientales Hollandoiſe s'oppoſa, le demanda pour elle-même, offrant de faire cette découverte à partir de Batavia par les mers du Japon; & elle obtint ce privilége à ces conditions. Elle tenta en effet cette découverte par les mers du Japon, mais ſans aucun fruit, parce que les Japonnois qui commercent à la Terre de Jeſſo, aïant apris que les Hollandois avoient touché à cette Terre, & que même ils avoient découvert la Terre de Compagnie, & l'Iſle des Etats, qui avec Jeſſo forment le détroit d'Uries, leur défendirent de naviger dans ces mers; à quoi les Hollandois ont ſouſcrit dans la crainte de perdre l'entrée & le Commerce qu'ils ont au Japon à l'excluſion de toute autre Nation de l'Europe.

Il y a eu encore d'autres tentatives de faites qui n'ont pas mieux réuſſi. On eſt cependant redevable à toutes ces tentatives d'une infinité de découvertes extrêmement utiles. On en trouve un détail fort intéreſſant dans les *Voyages à la Baye de Hudſon*, &c. par Henri Ellis (*a*).

D'autre part les habitans de la Terre de Jeſſo aſſurent qu'il y a entr'eux & l'Aſie ou Tartarie, un bras de mer; & des Hollandois qui firent naufrage à la côte de la Corée, dont pluſieurs échappèrent, ont ſoutenu qu'ils y virent

(*a*) Imprimés à Leide chez Elie Luzac fils, 1750. 8°.

rent ſur le rivage une Baleine morte, qui avoit un harpon de Gaſcogne attaché au dos. Or, il y a bien plus d'apparence que cette Baleine aïant été bleſſée aux environs de Spitzberg, où s'en fait la pêche, a dû paſſer bien plûtôt au travers des mers du Nord, que de vouloir lui faire faire le tour ou le voyage par le Cap de Bonne-eſperance, ou par celui de Horn. Les Moſcovites aſſurent que les terres les plus Septentrionnales de l'Aſie, ne pouſſent point dans le Nord plus haut que la latitude de la nouvelle Zemble, & que même cette dernière eſt la plus Nord de toutes. Enfin une choſe qui eſt à conſidérer, c'eſt que les cartes & l'hiſtoire de la Chine font voir que ceux qui partent de la grande Muraille & font route entre le Nord & l'Ouëſt, arrivent à l'ocean Septentrional en 14 jours: ce qui donne lieu de penſer qu'il y a du Commerce en ce paſſage, qui pourroit fort bien dans le cours de l'entrepriſe ſervir de rélache & d'échelle de Commerce.

Si donc tant de tentatives infructueuſement faites paroiſſent influer en quelque ſorte contre la réalité du paſſage ou la poſſibilité de le trouver; les quatre dernières circonſtances qu'on vient de citer, peuvent bien contrebalancer cette opinion; d'autant plus que parmi ce grand nombre de voyageurs & d'habiles gens qui ont réfléchi ſur la queſtion, il n'y en a pas un ſeul qui ait oſé avancer qu'il n'y a point de paſſage, ou qu'il eſt impoſſible de le trouver, & pas une non plus de toutes les Nations navigantes de l'Europe qui n'en déſire la réalité, & qu'il ſe trouve quelqu'un aſſez entreprenant & conſtant pour en pouſſer à bout la recherche. La choſe n'eſt donc tout-au-pis aller que douteuſe aujourd'hui. Or, en fait de découvertes avantageuſes, le doute ſuffit pour exciter à la recherche.

Si avant la découverte des Indes Orientales & Occidentales, on n'avoit pas ſacrifié les doutes, nous ignorerions encore le Commerce de ces parties du monde, qui eſt devenu ſi néceſſaire à l'Europe, que quiconque l'en retrancheroit aujourd'hui, la ruïneroit presqu'entièrement. Les Portugais réduits dans leur petite liſière de Terre, ſeroient dénués des grandes richeſſes que leur fourniſſent le Breſil, l'Afrique & les Indes Orientales; les Hollandois qui peu après leur établiſſement fait aux Indes Orientales, ſe ſont vus en état de ſoutenir les efforts de pluſieurs grands Princes, ſeroient bornés dans leurs marais à vendre du beure & du fromage.

Si donc on ſe décide à cette récherche, les fautes des autres nous ſerviront de flambeau dans cette route. Abandonnant donc la partie du Nord-Ouëſt, on pourroit tenter cette découverte par celle du Nord Eſt, malgré le peu de ſuccès de Barentz tout bon navigateur qu'il étoit, attendu qu'il

n'a

n'a manqué trois fois ſon projet, que parce que toutes les trois fois il s'eſt obſtiné à fréquenter les côtes & à ſe tenir près des côtes de la nouvelle Zemble, penſant que s'il avançoit d'avantage vers le Pole Arctique, il trouveroit encore plus de glaces que par la latitude des terres du Nord de la nouvelle Zemble: en quoi il ſe trompoit, parce qu'en tout pays du monde où la mer ſe glace, ce n'eſt que parce que ſon eau ſe trouve affoiblie par le mélange des eaux douces qui s'y déchargent par les rivières & les fontes des neiges. Car à cent lieuës au large des côtes, la mer ne ſe glace plus, tant à cauſe du grand mouvement perpétuel qui l'y agite bien plus qu'auprès des côtes, qu'à cauſe des ſels & du bitume dont elle y eſt chargée ſans mélange d'eau douce. En effet de ce qu'on voit quelque-fois à une diſtance conſidérable des terres, des eſpèces de montagnes ou côtes de glaces, on ne doit pas en conclure qu'elles ſoyent formées là, mais que ces glaces ſe ſont détachées des côtes, d'où le vent de terre les a pouſſées au large, où leur volume groſſit par la chûte des neiges & par les frimats; & d'où quelque-fois le vent du large les repouſſe vers la terre; & en s'approchant elles s'accrochent & ſe collent de manière qu'elles forment une grande étenduë.

Il eſt donc certain qu'on évitera cet inconvénient en s'approchant le plus qu'on pourra du Pole Arctique: bien entendu qu'on s'y prendra dans la ſaiſon de l'été. Cela eſt d'autant plus probable que Kok n'a trouvé que des mers douces & agréables, quoiqu'il ne ſe ſoit élevé que jusques par le 80 dégré Nord. S'il avoit pouſſé jusques par les 84 ou 85 dégrés, il eſt vraiſemblable qu'il y auroit trouvé plus de douceur de tems, pour ne pas dire de la chaleur, que par les 80 dégrés; non-ſeulement parce que la préſence perpétuelle du ſoleil ſur l'horiſon, ou ſans ſe coucher pendant ſix mois depuis les 85 jusqu'aux 90 dégrés, échauffe plus ces parties-là, que celles qui ſont par de moindres latitudes; mais auſſi parce que pendant presque les ſix autres mois qui ſont hyver, encore que le corps du ſoleil ne s'y montre point, il y regne cependant des aurores boréales qui forment un jour presque continuel long-tems après l'équinoxe de l'hiver, ſelon le rapport de pluſieurs voyageurs, & peut-être même pendant tous les ſix mois de l'hiver. Car qui ſçait ſi ces Aurores boréales ne ſont point formées en partie par des ſouffres ſubtils aëriens qui s'enflamment & ſe raſſemblent vers les Poles? On eſt aſſez convaincu par l'expérience, que ce n'eſt pas l'éloignement ſeul du ſoleil qui fait le froid. Le Canada quoiqu'il ne ſoit que par les 46 dégrés Nord, eſt connu pour être plus froid que l'Ecoſſe qui eſt par les 56 à 57. James par les 61 dégrés a éprouvé plus de froid dans la même ſaiſon, que Barentz par les 76. Il y a donc quelque autre cauſe qui concourt avec le ſoleil & les autres aſtres pour le froid ou le chaud; il eſt conſtant

ſtant que la terre, l'eau & l'air nitreux donnent des froids horribles, & au-contraire les ſulphureux donnent du chaud.

Il réſulte de tout ceci que les mers étroites & ſerrées par des terres, ainſi que les mers giſſantes le long des côtes, ſont infiniment plus ſujettes à ſe géler que celles qui ſont éloignées des terres. Il faut donc pour cette entrepriſe-ci, s'éloigner tant qu'on pourra des terres, & s'approcher du Pole Arctique: ſur quoi on ſeroit tenté de croire, en conſidérant ce qu'a dit Kok de la douceur du climat, que ce voyageur a trouvé par les 80 dégrés Nord, qu'il n'y a point de terre ſous le Pôle Arctique dans toute la circonférence de ce cercle, ce qui fourniroit un moyen de tenter auſſi la découverte en queſtion par le Nord-Ouëſt, comme on le dira en parlant de la voye du Nord-Eſt.

Venons au détail de l'armement, & à la route qu'il faut ſuivre pour réuſſir dans cette entrepriſe.

Pour tenter cette découverte par le Nord-Eſt, il convient d'armer deux Frégattes les meilleures voilières qu'il ſera poſſible; l'une de 34 à 36 canons, & l'autre de 22 à 24. Le détail de l'armement tant en agrès, apparaux, utanciles, qu'en nombre d'équipages, vivres & marchandiſes dont il faut un peu de toutes les ſortes, à cauſe des différens Pays & Peuples où l'on peut aborder chemin faiſant, eſt inutile à faire ici.

Supposant que Coppenhague ſoit le lieu de l'armement & du départ, & ſoit auſſi pris pour le prémier Méridien de ce voyage; il faut 1°. que les deux Frégates aillent d'abord réconnoître le Nord-Cap, qui git par les 70 à 71 dégrés Nord, que de-là elles faſſent le Nord-Eſt, jusques à ce qu'elles ſe ſoient élevées jusqu'aux 75 dégrés de latitude Nord, & aux 34 à 35 dégrés de longitude de Copenhague; 2°. que de ce point elles portent droit dans le Nord jusqu'à ce qu'elles aient atteint les 84 ou 85 dégrés de latitude Nord, ſi aucune terre ne s'y oppoſe; 3°. que de ce ſecond point elles courent droit dans l'Eſt jusqu'à ce qu'elles aient atteint les 155 dégrés de longitude de Copenhague, qui font les 180 dégrés du prémier méridien pris ſur l'Iſle de Fer; 4°. que de ce troiſième point elles rabattent droit dans le Sud & baiſſent jusques par les 60 dégrés de latitude Nord.

Si jusques là elles n'ont point trouvé des terres, elles continueront leur route droit dans le Sud jusques par les 50 dégrés de latitude Nord, alors elles ſeront ſures du paſſage, ſi elles arrivent ſelon cette route à cette latitude de

de 50 dégrés Nord ſans avoir rencontré aucunes terres, parce qu'elles ſeront pour-lors à la hauteur de la terre de Jeſſo. Suppoſant donc qu'elles ſoient arrivées à cette latitude de 50 dégrés Nord ſans aucun inconvénient, il convient qu'alors la Frégate de 24 canons faſſe route droit dans l'Eſt pour aller reconnoitre les terres de l'Amérique par cette latitude; ce qu'on ne dit pas ſans raiſon, attendu qu'il y a là un Pays habité par des peuples très doux, polis, civiliſés, & habillés presque à la Japonnoiſe, giſſans depuis les 45 jusqu'aux 52 dégrés de latitude Nord, & depuis les 260 de longitude jusques aux 255 de longitude du prémier méridien pris ſur l'Iſle de Fer. Cette grande contrée s'appelle le Pays des Moëzemſecs, découvert par le Baron de Laëutan par les terres. Il dit que c'eſt un Pays ſi riche qu'il y a vu les utenciles les plus ordinaires en argent; & qu'à l'Eſt de ce Pays, celui qui le touche, eſt habité par des peuples ruſtres & farouches; ce qui donne lieu de penſer que cette différence de mœurs des Moëzemſecs, peut provenir de ce que leur Pays pouſſant aſſez avant dans l'Ouëſt pour confiner aux mers du Japon, eſt peut-être fréquenté par les Japonnois, & d'un Commerce avantageux pour ces derniers dont la communication a rendu les Moëzemſecs ſociables & doux comme ils ſont.

Pendant que la Frégate de 24 canons ſeroit occupée à cette découverte, celle de 36 étant arrivée, comme on l'a dit, aux 50 dégrés Nord, feroit route droit dans l'Ouëſt pour rencontrer la terre de Jeſſo & y relacher. Elle y attendroit auſſi le retour de la Frégate de 24 canons, dont les ordres ſeroient de revenir au rendez-vous de la terre de Jeſſo par les 50 dégrés de latitude, ſitôt qu'elle auroit touché aux terres de l'Amérique par la même latitude & pris une connoiſſance ſuffiſante du Pays & de ce qui peut s'y faire pour le Commerce.

Si par hazard la Frégate de 36 canons, n'aïant pas trouvé un mouillage favorable à la côte de Jeſſo, par les 50 dégrés de latitude, avoit été obligée pour en trouver un, de baiſſer de latitude depuis les 50 dégrés jusques aux 45, la Frégate de 24 canons étant arrivée au rendez-vous de 50 dégrés de latitude à la terre de Jeſſo, & n'y trouvant pas celle de 36 canons, parcourra auſſi la côte en baiſſant jusqu'aux 45 dégrés pour la rencontrer.

Si l'on veut ſe donner la peine de calculer le chemin qu'il y a à faire depuis le départ de Copenhague jusques à l'arrivée de la Frégate de 36 canons à ſa relache à la terre de Jeſſo, & le retour de celle de 24 canons à la dite relache de Jeſſo; on verra que deux mois ſont plus que ſuffiſants pour le tout, ſur-tout avec deux Frégates fines voilières; parce qu'il eſt connu de tous les navigateurs que tout navire médiocre voilier, fait mille lieuës en route

te par mois; non-obſtant les calmes & les détours que cauſent les vents contraires. Il faut excepter ſeulement de cette règle, les cas tout-à-fait extraordinaires, & qui ſont rares.

On peut donc dire presque avec certitude, que deux mois ſont plus que ſuffiſans pour arriver à la relache de la terre de Jeſſo, & pour que la Frégate de 24 canons y ſoit de retour; & on adopte d'autant plus volontiers cette opinion, qu'on ne penſe pas que l'extrêmité occidentale de la terre de l'Amérique qui git par les 50 dégrés de latitude Nord, ſoit à plus de cent lieuës de la côte la plus orientale de Jeſſo.

Comme dans un prémier voyage fait pour une découverte, on ne peut guères ſe propoſer autre choſe que la découverte même, de prendre langue & connoiſſance de ce que l'on peut, en paſſant ſans s'arrêter, & qu'il eſt queſtion principalement pour un prémier voyage, de revenir dans la même ſaiſon ſans attendre l'autre; dès que les deux Frégates réunies à la relache de la terre de Jeſſo, ſe ſeront ravitaillées & miſes en état, elles partiront pour revenir par la même route à Copenhague; & ſelon le tems qu'elles auront devant elles, elles pourront prendre connoiſſance chemin faiſant, des terres les plus orientales & les plus nord de l'Aſie, où peut-être trouveront-elles quelque port qui ſerviroit de relache pour un ſecond voyage. Elles doivent toujours s'occuper auſſi des parties de Commerce qui pourroient s'y rencontrer; car par-tout où il y a des hommes, il y a auſſi quelque partie de Commerce à y faire.

On dit donc qu'en partant de Copenhague pour cette expédition, les derniers jours de May, les deux Frégates y ſeront de retour avant la fin d'Octobre de la même année.

Il ne faut pas s'imaginer que la fin d'Octobre ſoit une ſaiſon trop avancée pour le froid & par conſéquent trop tardive pour l'arrivée. On pourroit même pouſſer cela jusqu'au mois de Novembre pour l'arrivée; parce que ceux qui ont fréquenté le Nord, ſçavent très bien que les chaleurs y ſont tardives, & plus fortes dans l'arrière-ſaiſon qu'au mois de Juillet, c'eſt-à-dire plus en Automne qu'en Eté, & par cette raiſon même les deux Frégates à leur retour n'auroient que faire de s'élever en latitude jusques aux 85 dégrés comme en allant, & pourroient au-contraire fréquenter la côte ſeptentrionale de l'Aſie dans tout le cours de leur route, s'en tenant ſeulement à 50 lieuës de diſtance, & y rabattant même quelque-fois jusques à en prendre connoiſſance dans les endroits qui pouſſeroient le plus au Nord pour les raiſons qu'on a déjà rapportées.

Par

Par exemple il ſeroit bon qu'elles vinſſent à atterrir par les 63 à 64 dégrés Nord, & par la longitude de 155 dégrés du prémier Méridien pris ſur l'Iſle de Fer, qui ſont les 129 dégrés du prémier Méridien pris à Coppenhague. Là elles trouveroient les montagnes de Noſs découvertes par les ſoins du Czar Pierre, & marquées indéfinies à cette latitude & longitude plus haute que les 64 dégrés, & cela ne leur ſeroit en ce cas que plus favorable.

Ce n'eſt pas une choſe inutile de prendre le plus de points de connoiſſances & d'attérages que l'on peut dans une route, cela ſert au-contraire beaucoup pour d'autres voyages. Au reſte les circonſtances déterminent. L'on ne finiroit point s'il falloit ſuppoſer tout ce qui peut ſe rencontrer, & c'eſt à la prudence & à l'expérience du Chef & des Officiers à ſuppléer à ce qu'il n'a pas été poſſible de prévoir. Le pis qui pourroit arriver de tout ceci, eſt que ſi par quelque avanture extraordinaire on ſe trouvoit au retour, avancé dans la ſaiſon, & que l'on prévit ne pouvoir pas arriver à Copenhague avant les glaces, il n'y auroit qu'à hiverner en quelque endroit de l'Aſie de la plus baſſe latitude qu'on pourroit. Le golphe de l'Een & ſa rivière par exemple, préſente un azile aſſez favorable pour cela, ne giſſant que par les 63 à 64 dégrés de latitude: il faudroit cependant toujours prendre la précaution de ſe giter ſous terre pour éviter les inconvéniens qui ſont arrivés à Barentz qui ſe logea comme il pût.

Si l'on vouloit que dès cette prémière tentative, les Frégates ne revinſſent qu'à l'autre ſaiſon, alors il faudroit avoir pour objet de les faire hiverner à Canton dans la Chine, & en ce cas, leur donner un demi fonds en argent pour y faire leur traite, ce qui dédommageroit des fraix de l'hivernage & du voyage.

Dans cette ſuppoſition, comme les deux Frégates auroient beaucoup plus de tems devant elles pour leur traverſée en allant ainſi qu'en revenant; elles pourroient s'attacher à prendre connoiſſance de beaucoup plus de paſſages le long des côtes de l'Aſie & de l'Amérique, que dans la prémière ſuppoſition; ce qui ſeroit fort utile pour un ſecond voyage. En partant de Copenhague dans le même tems qu'on a dit, ou même 20 jours plus tard, elles n'auroient beſoin de s'élever d'abord que par les 80 dégrés Nord, au-lieu de 85 dégrés, enſuite de ce point-là, courir à l'Eſt jusques par les 95 dégrés de longitude du prémier Méridien pris ſur Copenhague, & de-là faire le Sud-Eſt pendant 50 lieuës, puis le Sud jusques à ce qu'elles euſſent connoiſſance de terres; puis enfin de ce point, les côtoyer en s'en éloignant à des diſtances raiſonnables, & s'en rapportant à la vuë de fois à autre,

tre, & faiſant côte auſſi de tems en tems pour en prendre connoiſſance. Etant enfin arrivées par les 55 dégrés Nord, elles feroient alors route pour aborder la terre de Jeſſo, à quelque bon mouillage, où la Frégate de 24 canons laiſſant celle de 36, iroit à la découverte des terres de l'Amérique, dont elle parcourroit les côtes en baiſſant de latitude jusques aux 45 dégrés; & après bonne & duë connoiſſance priſe de ce qui ſe trouveroit dans cet eſpace de terres ou côtes, elle iroit rejoindre la Frégate de 36 canons, & de-là elles partiroient toutes deux de conſerve pour ſe rendre à Canton, prenant leur route ſoit par l'Eſt, ſoit par l'Ouëſt du Japon.

QUAND on ſuppoſeroit que les retards de toutes ces découvertes & rélaches, ſeroient cauſe que les Frégates n'arriveroient à Canton, qu'en Octobre & même vers la fin, (ce qui eſt bien tout ce qu'on peut ſuppoſer de plus) elles arriveroient encore aſſez à tems à la Chine pour y faire une traite favorable. Elles feroient leur départ de la Chine dans le mois d'Avril, ce qui leur donneroit le tems de revoir au retour les endroits de l'Amérique & de l'Aſie qu'elles auroient découverts en allant, d'y faire peut-être quelques ventes favorables de leurs marchandiſes de Chine, même auſſi de découvrir de nouveaux endroits dans ces deux parties du monde, & enfin de ſe rendre à Copenhague dans le mois d'Août ou de Septembre.

MAINTENANT il faut ſuppoſer pour un moment qu'il n'y a point de paſſage entre l'Aſie & l'Amérique, & que la terre découverte par Don Juan de Gasma, que nous regardons comme une des extrêmités occidentales de l'Amérique, & qui git ſelon certaines cartes par les 180 dégrés de longitude du prémier méridien pris ſur l'Iſle de Fer, & par les 47 à 50 & 55 dégrés de latitude Nord, touche à la terre de Jeſſo par quelque point, laquelle terre de Jeſſo nous regardons pour un moment comme l'extrêmité orientale de l'Aſie.

DANS cette ſuppoſition, il n'y a rien à changer au tems du départ de Coppenhague, ni à la route indiquée pour s'élever jusques par les 85 dégrés de latitude, & courir à l'Eſt jusques par les 180 de longitude du prémier méridien pris ſur l'Iſle de Fer; parce que ſurement on trouvera cette terre de Gasma, & après en avoir parcouru les côtes pendant un tems toujours dans la vuë de quelque Commerce, on reviendra en fréquentant les côtes de la terre de Jeſſo, après avoir baiſſé de latitude depuis la prémière terre connuë, toujours dans les mêmes vuës de quelque Commerce, & l'on ne ſera très aſſurément pas quatre mois en tout ce voyage, pour être de retour à Copenhague; & qui ſçait ſi par haſard en ſoutenant par exemple la haute lati-

latitude de 85 dégrés depuis le point qui a été marqué après le départ de Copenhague; ſi ſoutenant cette haute latitude jusques par les 180 dégrés de longitude & même pouſſant toujours au-delà en longitude, on ne feroit pas le tour du Pôle Arctique ſans obſtacle & ſans qu'il ſe rencontre de terre, au moyen de quoi on reviendroit à Copenhague en bien moins de tems en laiſſant Spitzberg à Stribord, par la même route qu'on auroit faite en partant? Cette découverte à la vérité ne ſeroit pas d'une grande utilité actuelle, mais elle donneroit des lumières ſur la queſtion du paſſage par l'Oueſt, étant arrivé par les 80 ou 85 dégrés Nord du départ de Copenhague, & cette route ſeroit plus courte que par l'Eſt. Car il peut fort bien ſe faire, que ce que nous appellons le Pôle Arctique, ne ſoit qu'une étenduë de mers ſans terre, qui depuis les 90 dégrés s'étend en toute la circonférence, jusques par les 85 dégrés, ou même les 82 dégrés de latitude, ſans qu'il ſe rencontre de terres.

Comme nous regardons la négative du paſſage comme erronnée, il nous reſte une choſe à dire à laquelle les Frégates pourront donner leurs ſoins pour le découvrir dans leurs routes, ſi le tems leur permet; ce ſeroit de voir ſi ce qu'on appelle la mer d'Amour, qui baigne d'un bord les côtes du Pays de Giliaki & Niathan, & d'autre bord les côtes de Jeſſo, communique avec la grande mer au Nord de l'Aſie, & forme par ce moyen une Iſle de la terre de Jeſſo. Car en ce cas, au-lieu de paſſer à l'Eſt de la terre de Jeſſo pour aller à la Chine, on pourroit enfiler la mer d'Amour, laiſſant la terre de Jeſſo à bas-bord ou à l'Eſt de ſoi; ce qui abrégeroit le voyage & procureroit peut-être quelque découverte de Commerce utile, ſoit à la face ou à la côte de l'Oueſt de la terre de Jeſſo, & ſi toutes ces parties de découvertes & d'établiſſemens de relaches ne pouvoient pas ſe faire dans le prémier voyage, elles s'achéveroient dans le ſecond.

Un des points les plus eſſentiels pour la réuſſite d'une découverte, eſt la conſervation de la ſanté des équipages: il eſt donc d'une néceſſité abſoluë de ne rien épargner de tout ce qui peut contribuer à la leur conſerver, & à éloigner d'eux le plus terrible fléau de la mer qui eſt le ſcorbut, ainſi qu'à en garantir la communication, ſuppoſé que quelqu'un d'entr'eux vint à en être attaqué.

Les précautions générales à prendre à cet égard, ſont de choiſir des hommes ſains & robuſtes, de bonne volonté & courageux, qui n'aient aucune atteinte antécédente de ſcorbut. On doit préférer cent hommes de cette ſorte à 150 médiocres & de ſanté équivoque.

Il faut que les Capitaines & Officiers les traitent humainement, les nourriſſent bien; qu'ils aient ſoin de les faire égayer par quelque inſtrument propre à les faire danſer en rond, qu'ils ne les puniſſent que ſelon les ordonnances, & quand il n'eſt pas poſſible de s'en diſpenſer, les regardant comme leurs enfans, & cependant leur laiſſant appercevoir une fermeté raiſonnable capable de tenir contre tout complot & toute cabale, que les mutins pourroient former. Car quand un équipage voit que le terme à-peu-près néceſſaire pour trouver terre, eſt paſſé; que les vivres ſont à leur fin; le chagrin & la crainte de périr les porte à la révolte; ainſi que l'a éprouvé Chriſtophe Colomb, qui heureuſement pour lui trouva enfin la terre, après trois jours de répi qu'il avoit demandé à ſes équipages mutinés.

Parmi les bonnes méthodes pour entretenir la ſanté des équipages, le déjeuner chaud qui eſt du gricout cuit & créſé à l'eau, eſt très bon; ainſi que de leur faire boire de tems en tems de l'eau de caffé. Cette eau de caffé crud & entier ſans le concaſſer ni bruler, bouilli dans l'eau, c'eſt une boiſſon très ſaine, & cependant le caffé employé à cet uſage, peut être rôti, moulu, & pris en caffé à l'ordinaire.

Le ſtocfiſch eſt encore une très bonne nourriture; mais une des principales attentions qu'on doit avoir, c'eſt d'établir un ventilateur à l'Angloiſe dans chaque Frégate pour renouveller l'air, & d'entretenir l'eau douce, de manière qu'elle ne ſe corrompe ni ne pue point: pour cet effet il n'y a qu'à mettre dans chaque barique d'eau, une ou deux onces au plus d'eſprit de ſouffre tiré par la campane, & l'eau ne ſe corrompra pas. Cela tuera même les vers qui pourroient s'y être engendrés avant de l'y mettre & les fera tomber au fond de la futaille ou de la jarre. Il n'eſt point à craindre que cette petite quantité d'acide ſulphureux puiſſe nuire en aucune manière au corps, puiſqu'on voit tous les jours donner à des malades en pluſieurs cas juſques à 7 & 8 goutes d'eſprit de ſouffre ou de vitriol ou du ſel dans un verre de boiſſon, dont on n'apperçoit que de bons effets; & que deux onces de cet eſprit noyées dans une barique d'eau ne font pas deux goutes par pinte.

Une quantité ſuffiſante de linge & de hardes de réchange contribuë beaucoup à la ſalubrité des équipages, ainſi que les vivres fraix & de bonne qualité. Quant à la quantité de vivres, d'eau & de bois, ou de charbon de terre, on peut s'arranger de façon à en charger pour ſix mois, & pour un an de vin & d'eau-de-vie.

Il ſera néceſſaire que le Chef qui doit conduire l'entrepriſe, ſoit mis

au

au fait du fond des choſes avant de partir, en éxigeant de lui le ſecret ſous ſon ſerment.

Ses ordres & paquets d'inſtructions porteront qu'il aſſemblera le conſeil compoſé du Capitaine de l'autre Frégate & de tous les Officiers des deux bords, à la vuë du Nord-Cap; & que là ſous le même ſerment du ſecret, il leur communiquera le ſujet de ſa miſſion, afin que concourant tous enſemble dans le même eſprit & le même zèle au ſuccès du voyage, ils ſachent à quoi s'en tenir & ſoient plus encouragés, ſoit à contenir les équipages dans leur devoir, ſoit à nourrir adroitement leur eſpérance.

Quoique la route d'aller & de retour ſoit indiquée ici, il faudra laiſſer à la prudence du Chef & du Conſeil d'y changer, ajouter ou retrancher ce qui ſera jugé à propos ſuivant les circonſtances, & lui donner là-deſſus carte blanche: les hommes de courage ſe prennent par le ſentiment d'honneur, & nullement par la contrainte.

Si l'on ſe détermine à cette entrepriſe, il ne faut pas ſe rébuter, comme cela s'eſt fait jusqu'à préſent, & ſe contenter de la tenter une ou deux fois en laiſſant entre chaque voyage de longs intervalles de tems; les idées ſe perdent, la bonne opinion même s'évanouït.

Voila pourquoi ce paſſage eſt encore un point inconnu. Si toutes les Nations qui y ont travaillé, ou même une Nation ſeule, s'étoit obſtinée à y renvoyer tout de ſuite après les prémières tentatives manquées & aïant encore la mémoire toute fraiche des fautes faites, ſans doute qu'aujourd'hui la queſtion ſeroit décidée. Que risque-t-on après tout? Ce n'eſt point une ſi grande dépenſe, quand tout ſe perdroit: & qui eſt le Souverain qui n'en fait pas de bien plus fortes, dont il ſçait ne devoir jamais retenir aucun profit?

## *Terres Auſtrales à l'Ouëſt du Cap Horn.*

Depuis plus de cent-vingt ans, diverſes Nations ont envoyé à la découverte des Terres Auſtrales à l'Ouëſt du Cap Horn. Eſpagnols, Portugais, Hollandois, Anglois, tous en ont eu quelque connoiſſance; les uns d'une partie, les autres d'une autre, par différentes latitudes.

Parmi ces Nations Ferdinand Giros, Portugais, & Ferdinand Déquir, Eſpa-

Eſpagnol, qui ont côtoyé une partie de ce vaſte Continent, en ont dit les choſes les plus avantageuſes. Sur-tout ce dernier, étant de retour en Eſpagne, mit tout en uſage pour perſuader le Roi d'y envoyer faire un établiſſement conſidérable, & prendre poſſeſſion d'un pays prodigieuſement riche en métaux précieux & en épiceries fines.

On a de lui le Placet entier qu'il préſenta au Roi, qui eſt une pièce rare & précieuſe, qui contient le détail circonſtancié des Côtes, des Ports & des Bayes, qu'il a parcourus, & des productions, des denrées, des armes & des mœurs des Peuples qui habitent ce Continent (*a*).

Ceux qui ont été depuis lui, & qui ont touché, tant à des points des Terres Auſtrales, qu'à des Iſles qui n'en étoient pas éloignées, n'en ont pas fait moins d'éloges.

Malgré ces recits confirmés, aucune Puiſſance Européenne ne s'y eſt encore établie.

On peut regarder cela comme une eſpèce d'enchantement qui n'eſt pas malheureux pour le prémier qui entreprendra de le rompre. Ce n'eſt point là de ces découvertes épineuſes dont la route n'a encore été frayée par perſonne: on ſçait la ſaiſon & la manière de doubler favorablement & ſans aucun risque le Cap Horn. Les mers à l'Ouëſt de ce Cap, ainſi que celles du Chily & du Pérou, ſont avec raiſon appellées Pacifiques; il eſt très rare d'y voir des tempêtes. Ces mers ſont ſaines, c'eſt-à-dire qu'elles ne ſont pas hériſſées de bancs & de rochers dangereux, comme la plûpart des nôtres; l'air y eſt par-tout excellent. Les points connus de ces Terres, ainſi que quantité d'Iſles adjacentes, ſont une ſureté pour la navigation. Quand même on viendroit à manquer l'endroit de ces Terres qu'il eſt queſtion de chercher, ou à ne pas trouver l'or & l'argent & les épiceries fines qui ſont l'objet du voyage; on ne peut manquer, ni de rélaches connuës, ni de rafraichiſſemens, ainſi qu'on le fera voir dans le détail de la route. Enfin en ſuppoſant qu'on ne trouva aucun objet de Commerce, ni aucun bon établiſſement à y faire, les fraix du voyage ne ſeroient pas perdus pour cela; parce qu'il n'y auroit qu'à pouſſer de-là à la Chine, où au moyen d'un demi fonds en argent qu'on auroit eu la précaution de mettre dans les Frégates,

la

(*a*) Ce Placet ſe trouve à Paris dans la Bibliothèque du Roi.

Digitized by Google

la traite qu'on feroit à la Chine, dédommageroit au retour à Copenhague des fraix de tout l'armement ou à peu de choſe près, par la vente qu'on en feroit.

Tout paroit donc exciter à cette entrepriſe qui peut faire la fortune du Souverain qui s'y décidera.

Il conviendroit d'armer trois Frégates fines voilières pour cette entrepriſe, l'une de 40 canons, la ſeconde de 26 à 28, & la troiſième de 18 à 20.

Du départ de Copenhague, on pourroit aller en droiture rélacher aux Canaries pour y prendre des vins du Pays qui ſe conſervent parfaitement dans les chaleurs, & dont auſſi le goût agréable pourroit être au gré des Auſtraliens & produire un bon échange de Commerce.

Des Canaries on peut rélacher à l'Iſle Ste Catherine qui eſt proche de la côte du Breſil par les 17 dégrés environ de latitude Sud.

De ce point, on peut encore, s'il eſt néceſſaire, rélacher à Maldonade à l'entrée à ſtribord de la rivière de la Plata.

De Maldonade on peut doubler le Cap Horn paſſant par le détroit de Le Maire, & ſe trouver dans les mers du Sud en moins de ſix ſemaines dans la bonne ſaiſon: mais ici il conviendroit de faire autrement par rapport à pluſieurs autres vuës.

Du départ de Maldonade il conviendroit d'aller attaquer la rivière de *los Carmerones* qui git par les 46 dégrés quelques minutes de latitude Sud; d'y rélacher pendant quelques jours, pour y prendre une connoiſſance ſuffiſante pour ſervir à un autre voyage; & de ſe rendre de cette rivière à celle de St. Julien qui eſt ſituée par les 49 dégrés de latitude Sud & quelques minutes, qu'il faudroit auſſi ſe donner le tems de reconnoître pour la même raiſon, que celle des Camérons. Mais il faudroit dans la route depuis Maldonade jusqu'à la hauteur de la rivière des Camérons, avoir attention de s'écarter de la côte qui ſe trouve entre ces deux endroits, & qu'on appelle Côte de *Reſte*, parce qu'elle eſt bordée de rochers ſous l'eau, & ſe tenir ou cingler à environ 40 lieuës au large de cette côte tout le long de la diſtance de Maldonade aux 46 dégrés de latitude Sud, pour rabattre droit à l'Ouëſt par cette latitude pour trouver la rivière des Camérons & puis celle de St. Julien, jusqu'à laquelle il n'y a point de risque le long des côtes.

De

De la rivière de S^t. Julien, il faut faire route pour les Iſles Cébales ou Malouïnes qui giſſent vers le 51. dégré de latitude Sud, & les reconnoître pour les mêmes raiſons que ci-deſſus.

Il eſt bon d'obſerver ici que Pigaffeta, Indien, qui fit le voyage avec Magellan, rapporte qu'ils trouvèrent au port ou rivière de S^t. Julien, des gens de neuf à dix pieds de hauteur, doux & traitable. Trois autres voyageurs affirment en avoir vu auſſi au même endroit, ſçavoir Candisk & Sébaſt. de Vert en 1599, & Spilberg en 1614. Les autres voyageurs n'en ont point parlé depuis, parce que dans les fréquens voyages qui ſe ſont faits par les François à la mer du Sud après la paix de Ryswyck, aucun ne s'eſt arrêté à cette rivière, aïant pour objet d'aller en droiture au Chili & au Pérou pour le Commerce.

Outre ces hommes de neuf à dix pieds de hauteur, Oualle, Eſpagnol, dit qu'en 1619 le Roi d'Eſpagne envoya deux vaiſſeaux, qui étant arrivés ſur la côte Orientale du détroit de Magellan, virent des hommes plus hauts de toute la tête que les Européens, qui leur donnèrent en troc de l'or pour des ciſeaux & autres bagatelles. Il y a apparence que ce ſont les mêmes que ceux ci-deſſus.

Du départ des Iſles Cébales ou Malouïnes, il faut paſſer le détroit de le Maire; ce détroit à 7 ou 8 lieuës de large, & environ 5 de long: il y a de bonnes rades d'un & d'autre coté: les oiſeaux & poiſſons n'y manquent point, les terres y ſont montagneuſes. Ce détroit doublé, il ne reſte plus qu'à s'élever vers le 57 ou 58 dégré de latitude Sud pour doubler le Cap Horn.

Le Cap Horn doublé, il faut ſe mettre par les 49 dégrés de latitude Sud, & de ce point côtoyer la terre de près & ne la plus quitter de vuë, jusqu'à ce qu'on ſoit arrivé à la rivière ou port S^t. Domingo qui git par les 45 dégrés de latitude Sud, ou il faut rélacher & en prendre connoiſſance, ce qui ſera d'autant plus aiſé que les Eſpagnols n'y ſont point établis, & que ce Pays tant au Nord, au Sud, qu'à l'Eſt, eſt dans la poſſeſſion des Arauques & Patagons qu'on appelle *Indes-Braves*.

On ne parlera point dans ce projet-ci d'une eſpèce de petit Archipel qui ſe trouve depuis le Cap Déſiré, ainſi que Magellan l'a nommé, & qui git par les 53 dégrés quelques minutes, ni de celui de la Victoire qui git par les 52 dégrés & demi; formant tous deux la ſortie du détroit de Magellan du coté

coté de la mer du Sud; de celui de Coiſle qui git par les 49 dégrés 50 minutes, non plus que des terres qui avoiſinent ce petit Archipel, pour les raiſons qu'on a déjà expliquées.

La route qu'il faut faire pour arriver au port S^t. Domingo, quand on a paſſé le détroit de le Maire, eſt Sud-Oueſt variation déduite, jusqu'à ce que l'on ait atteint les 57 à 58 dégrés de latitude Sud, de-là il faut faire l'Oueſt pendant 150 ou 160 lieuës: de-là faire le Nord Oueſt un quart à l'Oueſt jusqu'à ce qu'on ſoit baiſſé aux 54 dégrés latitude Sud, & de ce point faire route pour reconnoître le Cap Déſiré ou celui de la Victoire. Il faut enſuite baiſſer au Nord jusqu'à la rivière S^t. Domingo par les 45 dégrés de latitude Sud. Il y a une Iſle auprès de cette rivière, nommée l'Iſle de S^te Madelaine, qui eſt auſſi bonne, & il y en a quatre autres au large à la vuë de celle-ci & du Continent.

Tout ce Pays eſt rempli de hautes montagnes jusqu'à la mer, & il y a là, aux environs, un port où l'on peut amarrer les vaiſſeaux à de gros arbres.

Quand on parle des routes à faire en telle occaſion que ce ſoit, il faut toujours entendre que c'eſt ſelon les airs de vent du monde, variation déduite; & de plus il faut faire attention que pluſieurs cartes marquent les longitudes & même les latitudes différemment les unes des autres. Par exemple quelques cartes mettent le petit Archipel dont on a parlé, (qu'on appelle auſſi les Iſles *Pedro Sarmiento*, ou du *Duc Jorck* qui ſont au nombre de plus de 70) par les 50 dégrés latitude Sud, c'eſt-à-dire leur milieu, & d'autres par 51 dégré & demi, ainſi que le port S^t. Domingo par les 43 dégrés & demi au-lieu de 45 dégrés. Ce ſont des attentions à avoir en toute ſorte de navigation & que le bon navigateur ſçait corriger, n'y aïant guères de cartes exactement juſtes, ſur-tout d'anciennes.

Depuis Magellan & ceux déjà cités, très peu de voyageurs ont paſſé le détroit de ſon nom pour aller à la mer du Sud; & le dernier connu qui a pris cette route eſt Mr. de Beauchêne de S^t. Malo, commandant deux Frégates de la Rochelle qui partirent à la fin de 1698, & enfilèrent le détroit au mois de Juin 1699, qui eſt la ſaiſon de l'hiver de ce Pays-là. Il mouilla le 24 Juin au Cap d'onze mille Vierges, autrement nommé la Pointe de la Poſſeſſion, qui eſt à l'entrée du détroit dans la mer du Nord; & quoique ce fut la ſaiſon la plus rude, aïant enfilé ce détroit, il mouilla le 3. Juillet au port famine, qui eſt vers la fin de la prémière moitié du détroit du coté

des terres de ſtribord, & que l'on nomma auſſi l'Iſle Eliſabeth, ainſi appellée par le Chevalier Narbourough, Anglois, qui traverſa le détroit en 1669 le 2. Octobre. Mr. Bauchêne trouva que l'air y étoit auſſi tempéré qu'en France. Il y eut pourtant quelques bourasques de pluye & de neiges à eſſuyer, qui venoient de la partie de l'Oueſt; & l'on reconnut que ce Pays eſt très bon, qu'il pourroit produire beaucoup de grains, nourrir beaucoup de bétail, & que les montagnes voiſines de l'Iſle Eliſabeth qui ſont ſur la terre du Nord, produiſent de l'or & du cuivre.

Ce détroit contient trois grandes Bayes d'environ 7 lieuës de large d'une terre à l'autre, mais dont les entrées n'on pas plus de demi lieuë. Ces Bayes ſont entourées de ſi hautes montagnes, que le ſoleil n'y pénêtre jamais: le froid y eſt presqu'inſupportable, & malgré cela (ce qui paroit un prodige) on y trouve des Cannelliers & des arbres de Poivre ou Piment, qui tout verds qu'ils ſont, brulent au feu comme du bois ſec; on y trouve auſſi de l'eau excellente & une grande quantité de poiſſons.

Ces mêmes circonſtances ont été affirmées long-tems auparavant par des navigateurs Eſpagnols, que Charles V. y envoya. Ils apportèrent de ces Aromates à Séville, où ils les vendirent alors deux écus la livre.

Spilberg, Hollandois, a trouvé les mêmes choſes & fait mention entr'autres d'un port fameux, dont le terroir ou voiſinage abonde en fruits de diverſes couleurs d'un gout excellent, & en ſources d'eau. Il appelle Port du Piment cet endroit qui produit jusques ſur le rivage des arbres Aromatiques, dont l'écorce a le gout plus chaud & plus piquant que le Poivre & la Canelle des Indes Orientales, choſe d'autant plus remarquable que cette terre eſt ſituée par les 52 dégrés de latitude du coté de la bande du Nord.

Le détroit de Magellan depuis ſon embouchure du coté de l'Eſt, jusqu'à la ſortie du coté de l'Oueſt, a 100 lieuës d'Eſpagne de longueur. Depuis ſon embouchure au coté de l'Eſt jusqu'à ſa moitié, il eſt large, commode, & on y peut facilement naviguer, l'ancrage y eſt bon & la marée n'y eſt pas forte; mais l'autre moitié pour aller à la mer du Sud, eſt plus étroite, plus difficile, il y a bien moins de mouillage, & les raſſales y ſont bien plus violentes. Le flux dans l'une & l'autre entrée porte dans le détroit, ce qui cauſe un conflit à la rencontre, & le reflus porte dehors. Le vif ou haut de l'eau eſt de quatre braſſes perpendiculaires; au décroiſſant de la lune, le vif de l'eau eſt à onze heures; enfin vis-à-vis le détroit ou canal de S^t^.

Ge-

Gerôme qui eſt aux trois quarts du détroit de Magellan, en y entrant par la bande de l'Eſt, il y a une Iſle dans laquelle il y a deux bons Havres. Il y a des peuples ſur la terre de la bande du Sud qu'on appelle Terre de feu, mais ils ſont pauvres.

De tout ceci l'on doit conclure, qu'il eſt bien plus aiſé de traverſer le détroit de Magellan, que bien des gens ne l'imaginent; puisque Mr. de Bauchêne l'a traverſé heureuſement dans la ſaiſon la plus rude, & le Chevalier Narbourough le 2. Octobre, de ſorte qu'en s'y prenant dans la vraye bonne ſaiſon qui eſt Novembre ou Décembre, on n'aura aucun lieu d'en rédouter le paſſage.

On n'a fait cette deſcription détaillée de cette partie, que pour faire voir qu'on peut dans l'entrepriſe de la découverte des Terres Auſtrales, paſſer par ce détroit ſi l'on veut, au lieu de doubler le Cap d'Horn; ce qui abrégeroit le tems du paſſage, à moins qu'on ne voulut s'y arrêter à prendre connoiſſance des meilleurs endroits, dans la vuë de quelque Commerce.

Supposons donc égalité de tems par un paſſage ou par l'autre, pour arriver à la rivière S^t. Domingo dans la mer du Sud: ſi l'on veut donc parcourir toutes les rélaches qu'on a indiquées depuis le départ de Copenhague & reconnoître ces différens paſſages, cinq mois ſuffiſent à des Frégates bonnes & fines voilières; en voici la preuve.

A' route droite & ſans vent contraire, il n'y a qu'environ 3100 lieuës à faire de Coppenhague à S^t. Domingo, nous donnons 1200 lieuës par mois en route aux Frégates; elles peuvent donc faire ce chemin en deux mois & demi à leur aiſe. Les autres deux mois & demi nous les donnons pour toutes les rélaches, ſoit en faiſant le tour du Cap Horn, ſoit en paſſant par le détroit de Magellan; & nous comptons que ces deux mois & demi pour les rélaches, ſont plus que ſuffiſans. Car en ſuppoſant 8 jours à chaque rélache, l'une dans l'autre; comme il n'y en a que ſix, ce ne ſeroit que 48 jours, ce qui abrégeroit les dits 5 mois de 27 jours. Ajoutez à cela qu'on peut ſe diſpenſer de la rélache à Maldonado.

Avant de quitter S^t. Domingo, nous devons dire un mot des Courants généraux qui ſe trouvent dans le cours de la navigation pour cette entrepriſe-ci, depuis les Iſles Canaries jusques dans la mer du Sud.

A' l'Ouëſt des Canaries & des Iſles du Cap Verd, jusqu'à la Ligne, les Courans portent dans le Sud-Ouëſt & l'Ouëſt. Quoiqu'ils ne ſoient pas forts, il faut s'en méfier, parce qu'il eſt bon pour ce voyage-ci de couper la ligne par les 357 à 358 dégrés de longitude du prémier méridien de l'Iſle de Fer en allant.

A' l'Eſt des Canaries & des Iſles du Cap Verd, ils portent dans le Sud-Eſt jusqu'à Sierra Lionna, & auſſi la côte de Guinée jusqu'à la ligne.

Au-dela' de la ligne dans la partie du Sud, depuis la ligne jusques au tropique de Capricorne, ils portent au Nord-Ouëſt, & ils portent auſſi de même depuis le Cap de Bonne-eſperance jusques à la ligne.

Mais depuis le Cap Fernambouc qui eſt par les 8 dégrés Sud jusques au tropique, ils portent au Nord-Eſt.

Au paſſage du Cap Horn avant de le doubler & faiſant route pour le doubler, ils portent depuis l'Eſt-Sud-Eſt, jusques à l'Eſt-Nord-Eſt.

Dans la mer du Sud entre le tropique de Capricorne & la Ligne, depuis les côtes de l'Amérique jusques aux Moluques, ils portent au Nord-Ouëſt, & enfin dans la mer du Sud entre le tropique de Cancer & la Ligne, depuis les côtes de l'Amérique jusques aux Philippines, ils portent Sud-Ouëſt, & Ouëſt-Sud-Ouëſt.

Si après avoir doublé le Cap Horn qui eſt par les 310 dégrés de longitude du prémier méridien de l'Iſle de Fer, on ſoutient toujours la latitude de 56 à 57 dégrés Sud pouſſant droit dans l'Ouëſt, on trouvera par les 300 dégrés de longitude du même méridien, ce qui fait par ce paſſage cent & quelques lieuës, la terre découverte par François Drake, Anglois, marquée *Indéfinie*, & nous croions que cette terre n'eſt point une Iſle, mais une pointe du commencement des Terres Auſtrales qui ſont à l'Ouëſt du Cap Horn, du Chiloë & du Chili. Cela donne toujours une notion à valoir ce qu'elle pourra.

Partons maintenant de S^t. Domingo, après y avoir ravitaillé les Frégates ce qui ſera facile; parce que ce Pays abonde ainſi que tout le Chili, en toute ſorte de vivres, & que l'air y eſt ſi ſain que les malades ſe rétabliſſent très promptement. Mais avant de partir il ſeroit important, de faire ſon poſſible pour engager deux ou trois habitans naturels de ce Pays à s'embarquer de bon gré ſur les Frégates.

Au

Au ſortir de S^t. Domingo, il faut faire route valante l'Ouëſt-Sud-Ouëſt, jusques à ce qu'on ait trouvé terre ferme.

L'AYANT trouvée, il faut la ſuivre & la cotoyer à certaine diſtance de manière qu'on puiſſe ſe rapprocher à ſa vuë, quand on l'aura perduë, à quoi la plus petite des trois Frégates ſera fort utile, parce que tirant moins d'eau que les autres, elle pourra ſans crainte approcher ces terres inconnues. Il ſeroit même à ſouhaiter qu'avant de partir de Copenhague, on eut pu embarquer dans le ventre de la grande Frégate un petit bâteau en Pagalle d'environ 20 tonneaux ou même ſeulement de 12 à 15, qu'on monteroit facilement dans ces mers pacifiques, pour le faire ſervir le long de cette navigation des Terres Auſtrales à s'informer dans les bayes, anſes profondes & différens ſinus que la diverſe configuration des dites Terres peut former, afin que s'il s'y trouvoit quelques bancs ou rochers ou bas fonds, il courut moins de riſques à tout viſiter; ce que ne pourroit faire la plus petite des Frégates qui cependant le ſuivroit d'auſſi près qu'il ſeroit prudent de le faire.

ON pourroit trouver à S^t. Domingo, ou même au prémier endroit des Terres Auſtrales où l'on abordera, le moyen de conſtruire un bâteau. Dans cette vuë il faudra mettre dans chacune des trois Frégates le double de bons Charpentiers qu'on auroit mis ſans cela, avec les clous, férailles, & outils néceſſaires pour ce ſujet; ce qui ſera d'autant mieux que tout ce qui eſt fer ouvragé ou non, eſt une excellente marchandiſe, ſur-tout à préſent dans toutes les mers du Sud.

LA néceſſité de parcourir & de viſiter autant qu'il ſera poſſible les différentes ſinuoſités de ces terres inconnuës, (pourvû qu'elles ne mènent pas à des latitudes trop hautes) tombe ſur ce que l'on y peut trouver des objets de Commerce & des Peuples traitables. Puisque par les 52 dégrés dans le détroit de Magellan l'un & l'autre s'y trouvent, n'eſt-on pas fondé à préſumer qu'il s'en trouvera de même & peut-être encore mieux à ces terres par les 45 à 46 dégrés, & encore plus dans de plus baſſes latitudes? Car à meſure qu'on s'éloigne dans l'Ouëſt des Terres de l'Amérique, les Terres Auſtrales s'avancent vers le tropique de Capricorne. Ainſi il eſt prudent de faire tout d'un coup route pour le *point Déſiré* qui git entre les 35 dégrés & le tropique de Capricorne, de s'inſtruire de tout ce qui peut être utile chemin faiſant; de cette ſorte rien n'aura échappé à la récherche. Il y a pluſieurs navigateurs entre leſquels ſont Giros & Dequir, qui prétendent que ce *point Déſiré*, qui produit l'or & l'argent & les épiceries fines, baiſſe

par certaines pointes jusqu'entre le Capricorne & la Ligne. C'eſt ce qui nous a été confirmé il y a 38 ans par un François réfugié, navigateur très ancien pour les Hollandois à Batavia. Mais ſuppoſons le fait douteux: tout cependant en fait préſumer la réalité.

On fera donc cette manœuvre jusqu'à ce qu'on ait baiſſé de latitude jusques par les 35 & 30 dégrés Sud & même jusques par les 15 ſi la terre y force.

Ce cours de navigation dans l'Ouëſt, rabattant toujours vers le Capricorne à meſure qu'on y ſera contraint par les terres, comprendra bien en droite route & ſans compter les détours des anſes & enfoncemens qu'on jugera à propos de viſiter, autour de 14 à 1500 lieuës, pour leſquelles on employe trois mois, y compris le tems néceſſaire pour parcourir les ſinuoſités & les reconnoître.

Il faudra parmi toutes celles qu'on aura parcourues depuis le départ de S^t. Domingo, jusques au dernier période de la route de l'Ouëſt, en remarquer exactement deux par leur vraye latitude bien obſervée & leur longitude, pour ſervir de principales rélaches, tant au retour par le Cap Horn, & auſſi d'hivernage ſi beſoin eſt, que pour les mêmes raiſons dans un ſecond voyage & ſuivans, & faire enſorte que l'une de ces rélaches ſoit la plus proche que faire ſe pourra des côtes de l'Amérique, & l'autre à la plus égale diſtance de celle-là & du *point Déſiré* qu'il ſera poſſible.

Ce que nous avons dit ſur l'attention à reconnoître les ſinuoſités de la Terre ferme Auſtrale, nous le diſons auſſi pour les Iſles de quelque conſidération, qui pourroient ſe rencontrer dans la route; car une bonne Iſle eſt une reſſource aſſurée où l'on peut s'établir & rélacher, quand par haſard on ne trouve pas ſureté de le faire à la grande terre, à cauſe de la férocité des Peuples.

Cette navigation établie de la ſorte, nous regardons comme immanquable la découverte de cette côte qui produit l'or, l'argent & les épiceries fines en auſſi grande quantité qu'on l'aſſure, & nous ne ſçaurions regarder comme un problême l'exiſtence des Terres fermes Auſtrales. Cette partie du monde eſt peut-être même plus grande qu'aucune des quatre autres; car à bien réfléchir, la nouvelle Hollande, la Terre de Papons ou nouvelle Guinée, la Carpentarie, les Terres de Diemens, le Pays de Concorde, celui de Béach, la nouvelle Zélande, les Terres de Dequir & de Giros & autres

tres adjacentes aux mers de Lanchidol, ainſi que leur ſuite allant dans l'Eſt, jusques à celle de François Drake, & de-là pouſſant toujours dans l'Eſt, & tournant le Pole Antarctique jusques à la nouvelle Hollande, comprennent une étendue immenſe qui n'eſt remplie d'autre choſe que des eaux de la mer, ce qui fait vraiſemblablement une continuïté de termes ſans interruption, tout autres que des points qui avancent plus ou moins vers le Capricorne.

Si l'on eſt aſſez heureux pour trouver ces riches côtes qui ſont l'objet de cette entrepriſe, il faudra y paſſer l'hiver, s'y cantonner & y commercer.

Quoiqu'on puiſſe préſumer que ces Peuples ne ſont pas plus féroces, que ceux de l'Amérique Méridionale, il eſt cependant bon d'uſer de certaines précautions dans cet établiſſement, où après en avoir pris poſſeſſion au nom du Souverain, on travaillera à s'y mettre en ſureté avec prudence & ménagement, ne faiſant rien par la force ni de haute lutte avec les Peuples, mais tout par conciliation & agrément de leur part ſous divers prétextes plauſibles qui ſeront capables de les engager & de les perſuader qu'on veut faire une alliance ſincère & perpétuelle avec eux & un Commerce fidèle, capable de leur procurer en échange des productions de leur Pays, des richeſſes & des commodités qu'ils ne connoiſſent point, leur promettant & jurant de les ſoutenir envers & contre tous leurs ennemis, & contre toute autre Nation du monde qui voudroit troubler une Alliance auſſi avantageuſe pour les deux partis. Il faut même leur inſpirer de la méfiance de toute autre Nation, leur promettant de revenir inceſſamment avec de plus grande forces pour les appuyer dans leurs prétenſions & leurs déſirs. Il faut tacher enfin par tous les moyens les plus adroits de gagner leur confiance & de les réduire à nous déſirer & à ſe lier de bonne foi avec nous, tant par l'eſpoir d'y trouver leur compte, que par la douceur & la fidélité de notre Commerce.

La douceur & la droiture viennent à bout de tout. Les armes ſont la dernière reſſource dont il faut uſer, & ne le faire qu'à la plus grande extrémité.

On va dans un Pays où l'on eſt le plus foible, de toute néceſſité il n'y a d'autre parti à prendre que la voye de la conciliation.

Tout ce qu'on peut faire en cas de plaintes de la part des offenſés, c'eſt de remettre le coupable à leur diſcretion pour être puni ſelon leurs loix. Un Chef ne ſçauroit donc avoir aſſez d'attention & s'inſtruire trop promptement des uſages du Pays, autant que la choſe eſt poſſible parmi des gens dont

dont on n'entend point la langue, & avec lesquels on ne peut s'exprimer en arrivant, que par des ſignes.

On déploye ſa boutique là comme dans tous les autres lieux où l'on a touché en y allant & trouvé des hommes. La vuë des choſes nouvelles pour ces habitans de l'autre monde, les diſpoſe en nôtre faveur; quiconque apporte eſt bien reçu. Si nos armes à feu leur ſont inconnues, c'eſt un grand avantage pour nous; mais il faut ſe conduire avec une grande prudence, & ne pas les effaroucher par leur fracas, qui peut-être les épouvanteroit pour toujours; à moins qu'on ne ſe trouve en état de dominer par la force; ce qu'on ne doit pas entreprendre légérement.

Avec ces précautions & mille autres que la prudence du Chef & les circonſtances doivent lui ſuggérer, on parviendra à faire un établiſſement ſolide à cette Terre de promiſſion. On y hivernera tranquilement & en ſureté, on y fera une riche traite, en attendant le moment du retour à Copenhague par le Cap Horn.

Pour prendre toutes les ſaiſons, tant pour aller que pour revenir, il eſt néceſſaire de partir de Copenhague dans le commencement de Juillet. Nous perſiſtons à ſuppoſer cinq mois & même ſix, ſi l'on veut, pour arriver à S^t. Domingo, afin d'avoir le tems de bien éplucher tous les points de poſe dont nous avons parlé, depuis celui du départ à l'arrivée à S^t. Domingo; & de ce dernier endroit pour arriver au point que nous appellons *Déſiré*, nous ſuppoſons encore quatre mois: on y ſera donc tout-au-plus tard en Avril de l'année ſuivante. Reſtant au lieu de l'établiſſement cinq mois, on ſera en état au commencement d'Octobre de partir pour le retour par le Cap Horn, & d'arriver à Copenhague dans le mois de May ou de Juin de l'année d'après, ce qui fait un voyage de 21 à 22 mois en tout, & fut-il de deux ans, cela n'augmenteroit guères les fraix. On comprend aiſément que le retour ſera plus court que l'aller à cauſe des points connus, auxquels on ne ſera pas obligé de perdre du tems, & cependant on touchera néceſſairement aux deux rélaches que nous avons établies depuis le *point Déſiré* juſqu'au Cap Horn, tant pour ſe confirmer de la choſe, que pour contracter quelque liaiſon avec les Peuples de ces paſſages par les mêmes moyens expliqués pour ceux du *point Déſiré*. Nous paſſons ſous ſilence une infinité d'autres choſes qu'un habile homme peut faire, tant en allant, qu'en revenant pendant le cours de cette route, pour ne pas entrer dans des détails trop longs.

On

On demandera sans doute, pourquoi tant de fameux navigateurs qui ont entrepris cette découverte, n'ont pas réussi, lorsque par votre raisonnement vous prétendez en venir à bout? Ne sçauroient-ils pas toutes ces choses comme vous?

La réponse est aisée; il n'y a qu'à lire leurs Journaux, & on verra que les uns ont manqué leur entreprise par imprudence, d'autres par leur faute, & pour n'avoir pas suivi les routes que nous indiquons; enfin pour avoir été génés par des ordres imprudens & mal-entendus de leurs Commandans.

Dequir d'ailleurs ne l'a pas manquée. La seule indolence de la Cour d'Espagne & le manque de moyens de ce navigateur, ont été la cause qu'il n'a pu y retourner en force, pour jouir des avantages de sa découverte.

Mais pour revenir à ceux qui l'ont manquée par leur faute, c'est parce qu'après avoir doublé le Cap Horn, ou passé le détroit de Magellan; ils ont tout d'un coup rabattu dans le Nord & se sont mis par des latitudes de 35 & 30 dégrés, & même encore plus approchantes du Capricorne, pour trouver le climat plus doux; & de là ils ont couru dans l'Ouëst, laissant à coté & derrière eux tout ce qui étoit au Sud de ces latitudes, s'imaginant naviger plus à leur aise; ou peut-être le désir de trouver dérechef cette nouvelle terre *d'Ophir* qu'on appelle les Isles Salomon, les a plus intéressés, que celui de découvrir les Terres Australes, qui leur étant inconnues ne piquoient pas tant leur ambition & leur curiosité.

D'autres ont eu l'imprudence de ne pas prendre suffisamment des vivres les plus nécessaires, & s'étant mis comme les prémiers par des latitudes trop basses qui les écartoient de la Terre Australe où ils auroient pu en divers endroits réparer ce défaut, ils ont vu manquer leur eau, leur bois, & les autres vivres avant d'être arrivés à quelqu'une des Isles à l'Ouëst des Terres de l'Amérique; parce que s'étant mis, comme nous avons déjà dit, par des latitudes trop basses près du Capricorne, ils ont essuyé ou des calmes ou des vents si foibles en ces passages, qu'après avoir reconnu leur faute avant de connoître ces Isles les plus à portée d'eux, ils ont été forcés de faire route pour elles, ne leur restant pas de quoi les réléver & rallier aux côtes Australes. Quelques uns d'entr'eux cependant faisant meilleure route du départ des côtes de l'Amérique, ont touché à quelques pointes des Terres Australes, & d'autres à des Isles à la proximité Mais le bouillant de leur humeur les a fait s'y prendre si mal avec les gens du Pays, qu'ils les ont

chaſſés. Enfin d'autres ont manqué leur coup parce qu'ils ſe ſont attachés ſcrupuleuſement aux ordres qu'ils avoient reçus avant leur départ.

Qu'on ne ſoit dont pas étonné, ſi malgré toutes les récherches faites pour réuſſir dans ce projet, perſonne n'y a encore réuſſi en plein. La Providence qui régit le tout, a réſervé cette découverte dans le tems qu'il lui plaira. Ce qu'il y a de certain, c'eſt que les Terres Auſtrales exiſtent: donc on peut les trouver.

Allons plus loin, & ſuppoſons que ce Paradis terreſtre eſt chimérique, & qu'il eſt impoſſible de le trouver. On ne peut pas du moins nier que les Frégates trouveront des terres quelque-part le long de la courſe indiquée. N'y eut-il que celles qui ſont déjà connues, qui peut nier encore, qu'il n'y ait quelque terre peuplée d'hommes? Toutes ces conſéquences entrainent donc celle, que les Frégates, ſoit en allant, ſoit en revenant, trouveront immanquablement de quoi ſe faire une cargaiſon, parce qu'il n'y a aucun Pays qui n'ait des productions, ſinon précieuſes par elles-mêmes, du moins de défaite au retour par leur rareté ou leur nouveauté.

Supposons que tout cela manque, en ce cas la côte du Chili offre aux Frégates une reſſource aſſurée, en prenant des méſures pour y retourner quelque tems avant de repaſſer le Cap Horn, ce qui eſt facile ſelon ce projet, ainſi que tout navigateur le comprendra; parce que la nature des marchandiſes dont il faut charger les trois Frégates, ſoit à mi-charge, ſoit autrement, pour les Terres Auſtrales, eſt pareille à celle qu'il faut pour le Chili & pour le Pérou.

Mais ſi on veut laiſſer la liberté au Chef de l'entrepriſe de faire pour le mieux à tout évènement; aïant comme on l'a dit, un demi fond en argent, il peut prendre (étant arrivé au terme de 14 ou 1500 lieuës ci-devant dit) la route de la Chine, au-lieu de celle du Cap Horn, pour ſon retour. L'emplête qu'il y fera ſera ſuffiſante pour dédomager à ſon retour des fraix de l'armement, y compris la vente des marchandiſes d'Europe qu'il y aura faite le long de ſa courſe auparavant.

Pour ſe convaincre de la poſſibilité de cette dernière reſſource, il faut ſe rappeller ce qu'on a dit ci-devant du tems que les Frégates pourront employer depuis leur départ de Copenhague, jusques à l'endroit que nous avons appellé *Déſiré*. En donnant toute la marge néceſſaire aux Frégates pour

Digitized by Google

pour faire toutes les récherches indiquées le long de cette grande route d'un point à l'autre, nous avons compté neuf mois & même dix, ce qui tomberoit juſtement en Avril de l'année après celle du départ fixé en Juillet de l'année précédente.

On nous accordera bien que ſi dans dans toute la courſe depuis S^t. Domingo jusques au point *Déſiré*, il ne ſe trouve rien à faire, ni pour le Commerce ni pour aucun établiſſement, il ne ſera pas beſoin de s'arrêter auſſi long-tems dans chaque endroit, qu'on auroit fait y trouvant des objets de quelque eſpérance; par conſéquent au-lieu de n'arriver qu'en Avril au point *Déſiré*, on pourra y arriver en Février.

S'étant rafraichis quelque-part, on ſera en état de mettre à la voile en Mars, ne fut-ce qu'à la fin, & de faire route pour la Chine. On ſe trouvera de cette ſorte aux parages des mers qui ſont aux environs des Philippines & de la Chine, à l'entrée de la bonne mouſſon des vents de la bande du Sud qui commencent en Avril & durent ſix mois. Les Vents conduiront à ſouhait à Canton, où l'on ſe rendra en paſſant par l'Eſt & le Nord des Philippines.

Cette route de quelque point des Terres Auſtrales qu'on ſuppoſe le départ pour la Chine, fût-ce même de quelque endroit de la Carpentarie, ou de la nouvelle Guinée, ne ſera que de 13 à 1500 lieuës en paſſant au travers les Iſles des Larrons. Mais ſi l'on ſuppoſe le départ de la nouvelle Zélande, cela fera 7 à 800 lieuës de plus. Il ne faudra pas négliger de prendre connoiſſance de celles des Iſles des Larrons dont on aura la vuë. C'eſt un rétard de peu de choſe qui peut devenir utile, & qui n'empêchera pas qu'on n'arrive à Canton au plus tard dans le mois de Juin; quand même on ſeroit parti de la nouvelle Zélande, qui eſt par les 35 & 40 dégrés de latitude Sud.

De cette ſorte on ſera à la Chine deux ou trois mois avant aucun vaiſſeau d'Europe, ce qui donnera la facilité de faire ſes marchés aux pris les plus avantageux.

Si l'on veut revenir à Copenhague par le Cap de Bonne-eſpérance, on pourra partir de la Chine après la mouſſon des vents de la bande du Nord commencée; laquelle commence ordinairement en Octobre; de ſorte qu'on pourra arriver en Mars de l'année ſuivante à Copenhague & par conſequent

primer de quelques mois le retour en Europe des autres vaiſſeaux Européens; ce qui eſt encore un avantage pour la vente des marchandiſes. Ce voyage de cette manière s'accomplira comme l'autre en 22 mois.

Le retour par le Cap Horn ſeroit plus long & moins convenable dans cette ſuppoſition-ci, excepté dans le cas où l'on auroit trouvé le *point Déſiré* des Terres Auſtrales, & où l'on y auroit commencé un établiſſement dans la vuë d'y débiter les marchandiſes achetées dans la Chine, ce qui pourlors deviendroit plus avantageux.

Cette découverte & un établiſſement aux Terres Auſtrales, préſentent des avantages infinis. On pourroit en faire une navette de navigation de là à la Chine & de la Chine aux Terres Auſtrales; ainſi que d'Europe aux Terres Auſtrales & de celles-ci en Europe; de ſorte que tout l'or & l'argent, & les épicéries fines provenant du débit à ces Peuples des marchandiſes de l'Europe & de la Chine, ſeroient tranſportées en Europe.

Revenons au précédent projet de la découverte du paſſage par le Nord & l'Eſt de l'Aſie. Si ce paſſage ſe découvre, il pourra ſervir à faire la découverte du *point Déſiré* des Terres Auſtrales, d'une façon plus abrégée que de paſſer par le Cap Horn: car dans les ſuppoſitions faites pour ce paſſage, on peut, partant de Copenhague au commencement de Juin, arriver à la hauteur du Japon au commencement d'Août, ou tout-au-plus tard à la fin, pour ſe donner le tems de faire quelques découvertes chemin faiſant à la côte de l'Amérique vers ces mêmes latitudes Nord; & de cette latitude il faudroit paſſer droit dans le Sud pour acquerir la connoiſſance de quelque point de la terre nouvelle Guinée, ce qui ne feroit pas plus de douze-cent lieuës; & de ce point là commencer la recherche du *point Déſiré*, en côtoyant la nouvelle Guinée, la Carpentarie & autres terres qui pourroient ſe trouver, de ſorte qu'en Octobre on pourroit avoir trouvé ce *point Déſiré*. Si on ne l'avoit pas encore trouvé (en faiſant cette navigation & cette recherche avec les précautions que nous avons détaillées) il faudroit continuer ſa courſe vers le Cap Horn, pourſuivant toujours les dites récherches jusques à l'extrêmité. Enfin tout venant à manquer, on iroit rélacher aux côtes de l'Amérique à S^t. Domingo, & là ainſi qu'aux environs, on ſe déferoit des marchandiſes qu'on auroit chargées à Copenhague pour les Terres Auſtrales, ſuppoſé que dans toute la route pour arriver au dit S^t. Domingo, on n'eut pas trouvé à en faire la vente en quelqu'endroit des Terres Auſtrales qu'on auroit parcouruës. Les marchandiſes vendues, on ſeroit encore

Digitized by Google

core à tems de doubler le Cap Horn, ou d'enfiler le détroit de Magellan pour revenir à Copenhague tout de ſuite. En voici la preuve.

On peut comme nous l'avons dit, arriver de Copenhague à la hauteur du Japon dans le mois d'Août: de-là il ne faut qu'un mois pour avoir connoiſſance des terres de la nouvelle Guinée. Pour parcourir toutes les Terres Auſtrales, & arriver à S^t. Domingo, il ne faut au plus que trois mois. Ajoutons deux mois au dit S^t. Domingo pour y rélacher & vendre ainſi qu'aux environs, les marchandiſes qu'on n'auroit pas vendues aux Terres Auſtrales, on ſera ſuivant ce calcul, en état de doubler le Cap Horn ou de paſſer par le détroit de Magellan dans le mois de Février ou au-pis-aller dans Mars. C'eſt encore la bonne ſaiſon.

Si on n'approuve pas le retour par le Cap Horn; après avoir manqué la découverte du *point Déſiré*, & parcouru par cette nouvelle route une certaine étenduë de côtes Auſtrales aux environs du *point Déſiré*, & qu'on veuille qu'on revienne par le paſſage découvert, la choſe eſt très poſſible, & voici comme il faudra s'arranger.

Nous avons poſé ci-deſſus que du paſſage découvert s'étant mis à la hauteur du Japon, & de-là partant pour les Terres Auſtrales, on arriveroit à la nouvelle Guinée à la fin de Septembre ou au-pis-aller à la mi-Octobre. Que l'on mette de-là deux mois pour chercher ce *point Déſiré*, & parcourir exactement ſes environs, on ſera en état de partir pour retourner par ce paſſage à la mi-Décembre. Nous employons ſix ſemaines pour arriver de ce point du départ, à la hauteur du Japon; de-là ſi en venant on a découvert quelque choſe d'utile à faire aux côtes de l'Amérique, à cette latitude depuis 40 dégrés Nord jusques aux 55, on y retournera. Nous ſuppoſons que cela abſorbe un mois ou ſix ſemaines, ce qui tombera à la mi-Mars, ou ſi l'on veut à la fin; ſelon ce calcul en partant de ce point dernier de la côte de l'Amérique, ſe ralliant de-là aux côtes de l'Eſt & du Nord de l'Aſie, on pourra arriver à Copenhague en Juillet, ce qui fera en tout 13 à 14 mois.

Ces découvertes une fois faites, on pourra s'arranger de façon à ne mettre pas plus de 10 à 12 mois à faire chacun des autres voyages, parce qu'une fois les points de route connus, on l'a fait plus rondement.

Les nouveautés en fait de découvertes ſont toujours avantageuſes au Souverain qui en eſt le législateur, & cet avantage dure très long-tems avant que les autres Nations s'aviſent de la même choſe & aient réuſſi, ſi l'on tient les Journaux bien ſecrets.

Nous finirons cet article par quelques réflexions de Mr. *de Maupertius*. Le ſuffrage de cet illuſtre Académicien appuye trop bien tout le détail dans lequel nous ſommes entrés ſur les découvertes, pour négliger de le mettre ici ſous les yeux de nos lecteurs.

Tout le monde ſçait, dit Mr. *de Maupertius*, que dans l'Hémiſphére méridional il y a un eſpace inconnu où pourroit être placée une nouvelle partie du monde plus grande qu'aucune des quatres autres. Comme dans tout ce qui eſt connu du Globe il n'y a aucun eſpace d'une ſi vaſte étendue que cette plage inconnue, qui ſoit tout occupé par la mer, il y a beaucoup plus de probabilité qu'on y trouvera des terres, qu'une mer continue. A cette réflexion générale on pourroit ajouter les rélations de tous ceux qui navigeant dans l'Hémiſphére auſtral ont apperçu des pointes, des caps, & des ſignes certains d'un Continent dont ils n'étoient pas éloignés. Quelques uns de ces Caps les plus avancés ſont déjà marqués ſur les cartes.

La Compagnie des Indes de France envoya il y a quelques années, chercher les Terres Auſtrales entre l'Amérique & l'Afrique. Le Capitaine Lozier Bouvet qui étoit chargé de cette expédition, navigeant vers l'Eſt entre ces deux parties du monde, trouva pendant une route de 48 dégrés des ſignes continuels de terres voiſines, & apperçut enfin vers le 52. dégré de latitude, un Cap où les glaces l'empêchèrent de débarquer.

Si l'on ne cherchoit des Terres Auſtrales que dans la vuë d'y trouver un port pour la navigation des Indes Orientales, comme c'étoit l'objet de la Compagnie, on pourroit faire voir qu'on n'avoit pas pris les méſures les plus juſtes pour cette entrepriſe; qu'on l'a trop tôt abandonnée; & qu'on pourroit auſſi donner quelques conſeils pour mieux réuſſir: mais comme on ne doit pas borner la découverte des Terres Auſtrales à l'utilité d'un tel port, & que je crois même que ce ſeroit un des moindres objets qui devroit la faire entreprendre, les terres ſituées à l'Eſt du Cap de Bonne-eſperance mériteroient beaucoup plus d'être cherchées, que celles qui ſont entre l'Amérique & l'Afrique.

En

En effet on voit par les Caps qui ont été apperçus, que les Terres Auſtrales à l'Eſt de l'Afrique s'approchent beaucoup plus de l'Equateur, & qu'elles s'étendent jusqu'à ces climats où l'on trouve les productions les plus précieuſes de la nature.

Il ſeroit difficile de faire des conjectures un peu fondées ſur les productions & ſur les habitans de ces terres: mais il y a une remarque à faire bien capable de piquer la curioſité, qui pourroit faire ſoupçonner qu'on y trouveroit des choſes fort différentes de celles qu'on trouve dans les quatre autres parties du monde. On eſt aſſuré que trois de ces parties, l'Europe, l'Afrique & l'Aſie ne forment qu'un ſeul Continent. L'Amérique y eſt peut-être jointe: mais ſi elle en eſt ſéparée, & que ce ne ſoit que par quelque détroit, il aura toujours pû y avoir une communication entre ces quatre parties du monde; les mêmes plantes, les mêmes animaux, les mêmes hommes auront dû s'y étendre de proche en proche, autant que la différence des climats leur aura permis de vivre & de ſe multiplier, & n'auront reçu d'altération que celle que cette différence aura pû leur cauſer. Mais il n'en eſt pas de meme des eſpèces qui peuvent ſe trouver dans les Terres Auſtrales, elles n'ont pû ſortir de leur Continent. On a fait pluſieurs fois le tour du Globe, & l'on a toujours laiſſé ces Terres du même côté: il eſt certain qu'elles ſont abſolument iſolées, & qu'elles forment pour ainſi dire un monde à part, dans lequel on ne peut prévoir ce qui ſe trouveroit. La découverte de ces Terres pourroit donc offrir de grandes utilités pour le Commerce, & de merveilleux ſpectacles pour la Phyſique.

Au reſte les Terres Auſtrales ne ſe bornent pas à ce grand Continent ſitué dans l'Hémiſphére auſtral: il y a vraiſemblablement entre le Japon & l'Amérique un grand nombre d'Iſles dont la découverte pourroit être bien importante. Croira-t-on que ces précieuſes épices ne croiſſent que dans quelques unes de ces Iſles dont une ſeule Nation s'eſt emparée? Elle-même peut-être en connoit bien d'autres qui les produiſent également, mais qu'elle a grand intérêt de ne pas faire connoître.

Mais ſi la Compagnie des Indes de France s'attachoit à chercher pour ſa navigation quelque port dans les Terres Auſtrales, entre l'Amérique & l'Afrique; je ne crois pas qu'elle dût être rébutée par le peu de ſuccès de la prémière entrepriſe: il me ſemble au-contraire que la rélation du voyage du Capitaine Lozier pourroit engager la Compagnie à la pourſuivre. Car il s'eſt aſſuré de l'exiſtence de ces Terres, il les a vuës; s'il n'en a pû approcher, ç'a été par des obſtacles qui pouvoient être évités ou vaincus.

Ce furent les glaces qui l'empêchèrent d'atterrir. Il fut ſurpris d'en trouver au 50. dégré de latitude pendant le ſolſtice d'été. Il devoit ſçavoir que, toutes choſes d'ailleurs égales, dans l'Hémiſphére auſtral le froid eſt plus grand en hiver que dans l'Hémiſphére ſeptentrional; parce que quoique ſous une même latitude, pour l'un & l'autre Hémiſpére, la poſition de la ſphère ſoit la même, les diſtances de la terre au ſoleil ne ſont pas les mêmes dans les ſaiſons correſpondantes. Dans notre Hémiſphére, l'hiver arrive lorsque la terre eſt à ſa plus petite diſtance du ſoleil; & cette circonſtance diminue la force du froid. Dans l'Hémiſphére auſtral au-contraire, on a l'hiver, lorsque la terre eſt à ſon plus grand éloignement du ſoleil; & cette circonſtance augmente la force du froid; ajoutez-y que, dans l'Hémiſphére auſtral, l'hiver eſt plus long de huit jours que dans l'Hémiſphére ſeptentrional. Mais il eut été encore plus néceſſaire de penſer que, dans tous les lieux où la ſphére eſt oblique, les tems les plus chauds n'arrivent qu'après le ſolſtice d'été; & qu'ils arrivent d'autant plus tards que les climats ſont plus froids. Cela eſt connu de tous les Phyſiciens & de tous ceux qui ont voyagé vers les poles. Dans l'Hémiſphére ſeptentrional, on voit ſouvent en plein ſolſtice la glace couvrir encore des mers où un mois après on n'en trouve pas un atome; on y reſſent même de grandes chaleurs; & c'eſt dans ce tems-là, c'eſt-à-dire au tems du plus grand froid dans l'Hémiſphére oppoſé, qu'il faut entreprendre d'approcher des terres voiſines des poles. Dans ces climats, dès que les glaces commencent une fois à fondre, elles fondent très vite; & en peu de jours la mer en eſt délivrée. Si donc au-lieu d'arriver au tems du ſolſtice aux latitudes où le Capitaine Lozier cherchoit ces Terres, il fut arrivé un mois plûs tard, il y a toute apparence qu'il n'eût trouvé aucune glace; ou que les glaces qu'il auroit trouvées, ne l'auroient pas empêché d'aborder une terre qui n'étoit éloignée de lui que d'une ou deux lieuës.

Après la découverte des Terres Auſtrales, il en eſt une autre toute oppoſée qui ſeroit à faire dans les mers du Nord; c'eſt celle de quelque paſſage qui rendroit le chemin des Indes beaucoup plus court que celui que tiennent les vaiſſeaux, qui ſont jusqu'ici obligés de doubler les pointes méridionales de l'Afrique ou de l'Amérique. Les Anglois, les Hollandois, les Danois, ont ſouvent tenté de découvrir ce paſſage, dont l'utilité n'eſt pas douteuſe, mais dont la poſſibilité eſt encore indéciſe. On l'a cherché au Nord-Eſt & au Nord-Ouëſt ſans l'avoir pû trouver: cependant ces tentatives infructueuſes pour ceux qui les ont faites, ne le ſont pas pour ceux qui voudroient pourſuivre cette récherche. Elles ont appris que, s'il

y

y a un paſſage par l'un ou par l'autre de ces cotés où l'on l'a cherché, il doit être extrêmement difficile. Il faudroit que ce fut par des détroits, qui dans ces mers ſeptentrionales ſont presque toujours bouchés par les glaces.

L'OPINION à laquelle ſont revenus ceux qui ont cherché ce paſſage, eſt que ce ſeroit par le Nord même qu'il le faudroit tenter. Dans la crainte d'un trop grand froid ſi l'on s'élevoit trop vers le pole, on ne s'eſt pas aſſez éloigné des terres; & l'on a trouvé les mers fermées par les glaces, ſoit que les lieux par où l'on vouloit paſſer, ne fuſſent en effet que des golfes, ſoit que ce fuſſent de véritables détroits. C'eſt une eſpèce de paradoxe de dire que plus près du pole on eût trouvé moins de glaces & un climat plus doux: mais outre quelques rélations qui aſſurent que les Hollandois s'étant fort approchés du pole, avoient en effet trouvé une mer ouverte & tranquile, & un air temperé; la Phyſique & l'Aſtronomie le peuvent faire croire. Si ce ſont de vaſtes mers qui occupent les régions du pole, on y trouvera moins de glaces, que dans des lieux moins ſeptentrionaux, où les mers ſeront reſſerrées par les terres: & la préſence continuelle du ſoleil ſur l'Horiſon, pendant ſix mois, peut cauſer plus de chaleur, que ſon peu d'élévation n'en fait perdre.

JE croirois donc que ce ſeroit par le pole même qu'il faudroit tenter ce paſſage. Et dans le même tems qu'on pourroit eſpérer de faire une découverte d'une grande utilité pour le Commerce, c'en ſeroit une curieuſe pour la connoiſſance du Globe, que de ſçavoir ſi ce point, autour duquel il tourne, eſt ſur la terre ou ſur la mer; d'y obſerver les Phénomènes de l'aimant dans la ſource d'où ils ſemblent partir; d'y décider ſi les aurores boréales ſont cauſées par une matière lumineuſe qui s'échappe du pole, ou du moins ſi le pole eſt toujours inondé de la matière de ces aurores.

TELLES ſont les découvertes à tenter par mer. Il en eſt d'autres dans les terres qui mériteroient auſſi qu'on les entreprit. Ce Continent immenſe de l'Afrique ſitué dans les plus beaux climats du monde, autrefois habité par les Nations les plus nombreuſes & les plus puiſſantes, rempli des plus ſuperbes villes; tout ce vaſte Continent nous eſt presque auſſi peu connu que les Terres Auſtrales: nous arrivons ſur les bords, nous n'avons jamais pénétré dans l'intérieur du pays. Cependant ſi l'on conſidère ſa poſition dans les mêmes climats que les lieux de l'Amérique les plus fertiles en or & en argent; ſi l'on penſe aux grandes richeſſes de l'ancien monde, qui en étoient tirées, à l'or même que quelques ſauvages ſans induſtrie en tirent encore, on pourra croire que les découvertes qui ſe feroient dans le continent de

l'Afrique ne ſeroient pas infructueuſes pour le Commerce. Si on lit ce que les anciennes hiſtoires nous rapportent des ſciences & des arts des peuples qui l'habitoient; ſi l'on conſidère les merveilleux monumens qu'on en voit encore dès qu'on aborde aux rivages de l'Egypte, on ne pourra douter que ce pays ne ſoit bien digne de notre curioſité.

## CHAPITRE XXVII.

### *De l'Impôt.*

Tout le monde convient de la néceſſité indiſpenſable des impoſitions: quiconque contribue aux charges de l'Etat, contribue à ſon propre bien, à la conſervation de ſa fortune & de ſon repos. Mais ſi les beſoins de l'humanité exigent impérieuſement l'uſage de l'impôt, rien n'eſt plus intéreſſant pour le bien de l'humanité que la récherche des moyens de concilier, tant le montant de l'impôt, que la forme de l'impôt & la forme de la perception, avec les intérêts de la population, de l'agriculture, des arts & du commerce; en un mot avec la conſervation de la ſource de l'impôt, & avec les accroiſſemens dont cette ſource eſt presque toujours ſuſceptible chez toutes les Nations. S'il eſt très difficile, même impoſſible d'écarter l'arbitraire des impoſitions, & d'atteindre à une parfaite égalité dans la répartition; il n'eſt pas impoſſible d'en approcher infiniment, & de ſoulager les peuples du moins par la forme & la douceur de la perception. Une exacte connoiſſance des forces d'une Nation doit fournir à l'adminiſtration les moyens d'y réuſſir.

La meilleure méthode à ſuivre pour connoître les forces d'une Nation, pour déterminer avec la plus grande préciſion poſſible le dégré de ſa richeſſe & de ſa puiſſance rélative, c'eſt de calculer ſa population. Une connoiſſance exacte du nombre du peuple eſt la baſe de l'arithmétique politique.

C'est le prémier principe que *William Petty* & *Davenant* ont ſuivi dans l'uſage de l'arithmétique politique dans le Commerce & les Finances. La raiſon en eſt bien ſenſible: une grande population ſuppoſe néceſſairement un grand nombre de laboureurs, d'artiſans, de ſoldats & de matelots, par conſéquent une grande ſomme de productions naturelles & de productions d'induſtrie, & en même tems une force intérieure qui rend la Nation reſpectable au-dehors. Le montant de la population donné, il eſt facile de calcu-

calculer enſuite avec aſſez d'exactitude le revenu général de la Nation, ſoit qu'on conſidère ce que chaque individu eſt néceſſairement ſuppoſé gagner par ſon travail ou par ſon induſtrie, ſoit qu'on ſe fixe à la dépenſe néceſſaire pour ſubſiſter; & le revenu général de la Nation donné, on voit aiſément jusqu'où l'on peut porter le revenu public ſans s'écarter des règles d'une ſage économie, qui au lieu d'en altérer la ſource, ſçait l'entretenir & même l'accroitre encore.

Cette manière de calculer les forces d'une Nation, ne donneroit cependant pas la même certitude à l'égard d'une Nation qui n'eſt pas généralement induſtrieuſe, telle que la Ruſſie, à qui on donne environ vingt-quatre milions d'habitans: parce que d'un côté ſa population n'eſt pas proportionnée à l'étenduë de ſon territoire, & que de l'autre elle n'a peut-être pas encore quatre milions d'habitans induſtrieux. Mais cette méthode paroit très bonne pour déterminer le dégré de puiſſance rélative des autres Nations de l'Europe, telles que l'Eſpagne, la France, l'Angleterre, la Hollande, l'Allemagne, &c. Le dégré de richeſſe & de puiſſance d'une Nation déterminé par cette méthode, ſa ſupériorité ſur les Nations rivales doit dépendre du dégré de leur puiſſance rélative calculée ſuivant la même méthode, des allianees & enfin de l'art de gouverner.

Nous devons ſçavoir beaucoup de gré aux efforts de cette théorie, qui a immédiatement pour objet le bien de l'humanité. Car quoiqu'on diſe que dans les négociations, dans les traités, le bonheur des peuples n'entre pour rien dans les vuës & dans la conduite des Souverains, il n'y a cependant pas un ſeul gouvernement en Europe qui ignore aujourd'hui, que c'eſt de la proſpérité des peuples que dépend le bonheur du Souverain; que c'eſt cette proſpérité qui eſt la baſe la plus ſolide de ſa puiſſance. Or les peuples ne peuvent proſpérer, ſi l'on porte le revenu public au-delà des limites naturelles du revenu général; ſi dans les impoſitions on excède la juſte proportion qu'il doit y avoir entre le revenu public de la Nation & ſon revenu général; paree qu'il faut néceſſairement qu'alors la perception du revenu public en tariſſe la ſouree, & affoibliſſe par conſéquent ſans ceſſe la Nation. On ne ſçauroit done trop s'appliquer à la recherche d'une méthode ſûre, pour déterminer avec le plus d'exactitude qu'il eſt poſſible le revenu général de la Nation.

Aprè's avoir déterminé le montant de l'impôt ſur la proportion qu'il doit avoir avec le montant du revenu général de la Nation, il faut conſi-

dérer les objets qui doivent y contribuer, & ces objets méritent la plus grande attention.

Il ſemble que pour fixer tout d'un coup le vrai fonds qui dans un Etat doit contribuer à l'impôt, il ne ſeroit queſtion que de s'accorder ſur un principe, qui eſt que le Sujet doit au fiſc tout ce qu'il peut lui donner ſans nuire à ſa ſubſiſtance. Ce n'eſt en effet que ſur le ſuperflu que doit porter l'impôt; & aucun Etat n'a formé, ni pû former d'autre fonds de ſubſides, que celui qui ſe trouve entre les mains du Sujet, ſa ſubſiſtance prélévée, puiſque la vie des Sujets eſt le prémier beſoin d'un Etat.

Cela ſuppoſé, il ne s'agit plus d'examiner par quelles voyes le ſuperflu eſt entré chez le contribuable; il ſuffit qu'il s'y trouve pour que le fiſc aît droit d'en appliquer une partie aux beſoins publics.

C'est ſur ce principe qu'*Horace* peignant les beaux jours de Rome, montre les ſources de ſa grandeur dans la parcimonie des Sujets, qui contens de peu avoient toujours de quoi fournir aux beſoins de la république: *Ollis cenſus erat brevis, commune magnum.* L'un eſt la ſuite de l'autre: plus les Sujets d'un Etat ſont laborieux & économes, plus il a de reſſources; parce que le ſuperflu de chaque particulier étant l'unique fonds des revenus publics, ce ſuperflu augmente toujours en raiſon de la ſobriété & de la modération du peuple.

C'est la terre qui fournit toute la ſubſiſtance aux hommes; mais elle ne l'accorde qu'à leurs travaux. Les laboureurs tirent de ſon ſein le blé qui doit les nourrir, & les matières prémières qui ſous la main de l'artiſan prenant de nouvelles formes, ſerviront à les vêtir. Les dons de la nature & les travaux des hommes ſont donc les deux ſources où ils puiſent la vie, & par conſéquent les vrais objets qui aient pour eux une valeur digne d'être miſe à prix.

Ces valeurs par elles-mêmes ne ſeroient cependant jamais impoſables ſi elles ne fourniſſoient aux hommes que le ſimple néceſſaire; mais comme par une diſpoſition de la Providenee qui a voulu pourvoir aux beſoins de ceux qui ne peuvent prendre part aux travaux de l'humanité, le travail d'un ſeul homme ſuffit pour en faire ſubſiſter un ou deux ou trois autres avec lui, le ſalaire des peines exeède toujours les beſoins; & c'eſt de cet excédent que dans toutes les conditions, l'économie compoſe à la longue l'aiſance & les douceurs de la vie qu'on appelle leur fortune.

Le Laboureur eſt à cet égard dans la même poſition que l'Artiſan. Le genre de la profeſſion n'y fait rien: il n'eſt queſtion que de ſçavoir ſi l'un & l'autre ont véritablement acquis par leurs propriété ou leurs travaux, ou par tous les deux enſemble, au-delà de ce qu'il faut pour leur ſubſiſtance.

Mais dans ce ſyſtème l'impoſition du fiſc tombe indirectement ſur les travaux & l'induſtrie des hommes. L'Auter de *la Théorie de l'Impôt* a prétendu que *tout ce qui eſt travail eſt néceſſairement & indiſpenſablement immune.* Il a crû que le ſalaire de l'ouvrier devoit être entièrement reſervé pour ſa ſubſiſtance, qu'il ne pouvoit y trouver rien de plus, & que dès-là c'étoit un fonds ſacré dont il n'étoit pas permis de détourner la plus petite partie.

C'est là une erreur que l'amour de l'humanité ne doit point accréditer. Cette erreur deviendroit très nuiſible à l'humanité même, ſi on la prenoit pour un principe dans la repartition de l'impôt. Il n'eſt point d'homme de quelque condition qu'il ſoit, qui par ſon travail & une économie proportionnée à ſon état, ne puiſſe ſe réſerver quelque choſe au-delà du néeeſſaire. Croiroit-on que dans les profeſſions les plus voiſines de l'indigence, jamais ou presque jamais on ne tombe dans la miſère que par un défaut de conduite? ce qui montre bien la vérité de cette maxime du *Teſtateur du Cardinal de Richelieu*, qu'il n'y a de malheureux que les imprudens.

Mais ſi cela eſt vrai pour cette claſſe d'hommes qui n'ont de reſſource que leurs bras, combien l'eſt-il plus pour tous ceux qui multiplient leurs ouvrages à l'aide des animaux & des machines, ou qui par leur adreſſe & leur intelligence donnent un plus grand prix à tout ce qui ſort de leurs mains? Un Colon qui à la tête d'un grand attélier exploite une ferme de quatre charrues; un ouvrier qui exécute presque tous ſes ouvrages par la force du vent ou des eaux; un artiſan qui par la ſupériorité de ſes talens quadruple le prix des matières qu'il met en œuvre; de tels ouvriers ont-ils beſoin de tout ce qu'ils gagnent pour vivre? Et n'eſt-il pas évident que ſi la maſſe de leurs travaux étoit totalement affranchie, l'Etat perdroit l'une de ſes principales reſſources?

Cette ſuppoſition que chaque homme peut ſe procurer par ſon travail une ſorte d'aiſance rélative à ſon état, à raiſon de laquelle il doit être ſoumis à l'impôt, paroit avoir été adoptée chez toutes les Nations policées. Tout Citoyen romain payoit un cens à la république; & il faut croire que dans tout l'empire on n'en exemptoit pas les conditions les plus pauvres,

puisque Jeſus Chriſt l'a payé pour lui & pour S^t. Pierre, en reconnoiſſant même la juſtice de l'impoſition.

Il y a donc un vrai fonds de richeſſe dans les diverſes productions des travaux des hommes, & la ſomme en eſt aſſez conſidérable pour que le fiſc puiſſe y aſſeoir un impôt équitable.

Il ne ſeroit peut-être pas difficile d'en établir pour la France un calcul aſſez approchant du vrai. Malgré les idées de dépopulation qu'on ne ceſſe de répandre depuis quelques années dans tous les écrits politiques, on peut compter tout-au-moins ſur quatre milions de familles habitant les campagnes ou les villes, & donnant à l'Etat huit milions d'ouvriers de toute eſpèce, de l'un & de l'autre ſexe. Que la journée de tous ces ouvriers ſoit appréciée ſeulement à 18 ſols l'un dans l'autre, le travail de la Nation monte par jour à ſept milions deux-cent-mille livres, ce qui fait pour l'année entière compoſée de deux-cent-quatre-vingt jours ouvrables, deux miliards un milion ſix-cent-mille livres.

Cette immenſité d'ouvriers tire de la terre ſeule ſa ſubſiſtance entière, parce qu'ils ont tous un droit égal à ſes dons, & que tandis que le laboureur cultive, l'artiſan prépare des vêtemens pour le laboureur qui le nourrit.

C'est ce partage néceſſaire des fruits de la terre qui démontre la juſtice du partage de l'impoſition : dès que l'artiſan emporte chez lui une partie des fruits recueillis par le laboureur, il eſt juſte que l'impôt la ſuive.

En effet, ce ſont les fruits de la terre qui payent les ſalaires de tous ces ouvriers, & qui conſéquemment donnent à leurs travaux la même valeur qu'ils ont eux-mêmes. La raiſon en eſt que la ſomme du travail fait toujours partie du prix de toutes les choſes qui ſe mettent en vente : le cultivateur vent au marché ſon blé un ſol trois deniers la livre, parce que ſon tems & ſa peine ſont entrés dans la valeur du blé : l'artiſan y porte ſon étoffe enchérie également par les façons qu'il lui a données : ainſi du reſte. Par-là tous les travaux ſont payés & acquièrent une valeur auſſi réelle que celle de tous les autres objets que la ſociété met à prix. Les travaux ſont donc contribuables comme toutes les autres valeurs, puiſqu'ils peuvent fournir & fourniſſent en effet à l'ouvrier au-delà de la ſubſiſtance, auſſi-bien que tous les autres fonds portant revenu. Car ici l'Etat, qui n'affecte à l'impôt aucune valeur en particulier, & aux yeux duquel elles doivent effectivement

être

être toutes égales, n'a à conſidérer que l'effet qu'elles doivent naturellement produire dans les diverſes diſtributions qu'en fait la propriété ou l'induſtrie. Par-tout où elles excèdent le néceſſaire rélatif à la condition du Sujet, elles fourniſſent à l'impôt un fonds juſte & légitime; & il ne ſera plus queſtion pour la cotte de l'impoſition, que de faire attention aux différences que mettent néceſſairement entre les propriétaires des terres le plus ou le moins de poſſeſſions, & dans les ſalaires la nature des ouvrages & les différentes poſitions des ouvriers.

On n'a point ici de double emploi à craindre: la maſſe des fruits de la terre ne payera jamais l'impôt qu'une fois. Seulement elle le payera beaucoup plus diviſé & par beaucoup plus de mains; parce que les divers partages que s'en font à l'infini tous les ouvriers, à raiſon du plus ou du moins de mérite de leurs ouvrages, doivent néceſſairement morceler l'impôt en autant de portions différentes, qu'ils en ont fait eux-mêmes en s'appropriant les productions de la terre.

D'ailleurs, & ceci eſt eſſentiel à obſerver, les fruits renaiſſans, leſquels au ſortir de la terre ont une prémière valeur qui fait le bénéfice du Colon, ne ſont pourtant pas encore en état d'être appliqués à nos beſoins. Le moiſſonneur doit couper le blé, l'engranger & le battre, & le meunier le moudre avant que le boulanger en faſſe du pain: le lin, le chanvre, les toiſons des moutons doivent être façonnées de mille manières différentes, avant d'être propres à l'habillement. La renaiſſance des fruits n'eſt donc point encore à ſa juſte valeur, tant que les productions ſont brutes, informes & dans l'état de matières prémières où les livre le cultivateur, qui lui-même leur a déjà donné bien des préparations avant de les préſenter à la vente: elles n'y arrivent que par les différentes mains d'œuvres ſubſéquentes, qui les perfectionnent & leur donnent leur véritable prix. Par-là le laboureur & l'artiſan coöpèrent enſemble à la valeur entière des productions renaiſſantes, & l'un & l'autre y ont des droits égaux. De-là quatre conſéquences très dignes d'attention.

1°. Le cultivateur ne reçoit qu'une partie de la valeur des fruits de la terre, puiſque le ſurplus de cette valeur paſſe entre les mains de l'artiſan qui les perfectionne & les met à nos uſages. 2°. Ce ſurhauſſement de valeur donné par l'artiſan aux productions qu'il a reçu brutes des mains de la nature, eſt un fonds auſſi réel pour lui que l'a été pour le Colon le prix qu'il a touché de la vente de ces matières prémières: la livre de laine en toiſon ne

vaut

vaut que 30 ſols, miſe en étoffe elle vaut ſix livres, & ce n'eſt pourtant que dans ce dernier état qu'elle peut être utile. La renaiſſance de cette livre de laine eſt donc véritablement pour la ſociété un objet de ſix livres de valeur, dont les trois quarts appartiennent à l'artiſan. 3°. Pourquoi l'impôt s'arrêteroit-il à la plus petite valeur des fruits renaiſſans, qui eſt leur état de matière informe, état dans lequel ils nous ſont entièrement inutiles, tandis qu'il eſt évident que pour être pliés à nos beſoins, ils vont être portés à beaucoup plus haut prix par des travaux ultérieurs, auſſi néceſſaires que l'ont été les prémiers qui les ont fait naitre. 4°. Si la renaiſſance annuelle des fruits encore informes donne au cultivateur un bénéfice net ſes dépenſes déduites, la renaiſſance journalière des nouvelles formes qu'ils prennent ſous la main de l'ouvrier, & les nouvelles valeurs qu'ils acquièrent, ne donnent-elles pas également à l'artiſan un bénéfice net, ſes dépenſes prélevées, puiſqu'il y a dans le prix des choſes façonnées de quoi payer le prix de toutes les valeurs, ſoit de la matière, ſoit de la forme, & que le conſommateur eſt obligé de payer ces valeurs, parce qu'il ne peut faire uſage des productions de la terre, que lorſqu'elles ont atteint le dernier période de valeur où l'art les a portées? Il ſe forme donc néceſſairement des bénéfices nets entre les mains de tout ce qui travaille, Colons, Artiſtes, & ces bénéfices nets, dès qu'ils fourniſſent au-delà de la ſubſiſtance, ſont certainement un fondement très légitime de l'impôt.

Qu'on ne perde pas de vuë que ces bénéfices nets viennent tous de la même ſource; qu'ils portent tous ſur le partage des productions renaiſſantes; que par conſéquent l'artiſan qui par ſon travail a ramaſſé chez lui vingt ſeptiers de blé au-delà de ſa ſubſiſtance, eſt exactement dans le même état de richeſſe que le Colon propriétaire qui a la même quantité de blé dans ſes greniers, ſes dépenſes & ſa ſubſiſtance prélevées.

Mais en abandonnant à ce Colon ſa ſubſiſtance & ſes fraix, la taxe ne tombe alors que ſur le net produit: ſoit; mais dans l'exemple ci-deſſus, nous ſuppoſons auſſi que les vingt ſeptiers excèdent chez l'artiſan ſa ſubſiſtance & ſes dépenſes de main d'œuvre, & qu'ils y forment un net produit. L'artiſan & le laboureur ſont donc abſolument tous deux dans la même poſition, & il n'y a aucune raiſon de les traiter avec tant d'inégalité. Que le net produit de la terre ſoit répréſenté par des beaux à ferme, ou qu'il ſoit régi par le maitre, cela ne change rien au fonds des choſes. En taxant uniquement le net produit des terres, c'eſt toujours une ſeule portion des Sujets qui payent la totalité de l'impôt à la décharge de tous les autres; comme ſi la

la propriété momentanée de la terre pouvoit devenir le titre unique de l'impôt. Nous disons momentanée, puisque le propriétaire de ses productions ne les a pas plûtôt reçues, qu'il est forcé de les partager avec tous ceux qui l'habillent, le logent, &c. lesquels en deviennent propriétaires à leur tour. Cette propriété des produits nets de la terre n'est donc elle-même, comme le travail, qu'un moyen de subsistance, impossible sans doute quand elle fournit au-delà des besoins, mais autant digne d'égards & de ménagemens que le travail même, quand elle est foible & qu'elle donne à peine le nécessaire. Encore une fois, qu'importe à l'Etat que le partage des fruits annuels se fasse à tel titre ou à tel autre, qu'on les prenne comme propriétaire ou comme colon, pourvu que ce partage produise dans les diverses conditions un superflu qui donne lieu à l'impôt? Le fermier n'est-il pas souvent beaucoup plus riche que son maitre? Ce n'est pas de la qualité de la personne qu'il s'agit ici, c'est de la réalité de l'aisance & du bien-être rélatif.

Il y a donc dans tous les Gouvernemens deux sortes de biens contribuables au fisc, les propriétés de toute sorte d'immeubles & les travaux quelconques qui les mettent en valeur & en augmentent les produits. Tout cela est juste & avoué de la nature: celui qui possède plus de choses, n'importe à quel titre, a plus de choses à donner. Voyez cette Colonie naissante: elle a un Chef, des Magistrats, des Ministres de la réligion, auxquels elle doit la subsistance; l'argent n'y a point paru encore, la prestation de l'impôt s'y fait en nature: le laboureur fournit du blé, des bestiaux, des fruits; l'artisan des toiles, des étoffes, la façon des habillemens; l'architecte construit, le manœuvre donne son tems, &c. En tout cela qu'y a-t-il d'injuste & qui ne soit conforme aux plus pures lumières de la raison & à l'équité? Seroit-il même possible d'en user autrement sans donner lieu à des plaintes très fondées? Or ce qui s'opère avec tant d'équité, quand l'impôt se lève en nature, peut-il devenir injuste quand on le perçoit en argent?

Qu'on régarde à la bonne heure les productions de la terre comme la prémière & la principale source des biens; en sont-elles pour cela la source unique? Les productions des arts n'y sont-elles pour rien? Qu'on voye en Hollande, où la terre ne produit que peu de chose pour la subsistance de ses habitans, les ressources que fournissent le travail & l'industrie. Tout y abonde, on y vit dans l'aisance, & l'Etat y lève plus de subsides que dans tout autre pays.

La contribution de tous les Sujets indiſtinctement eſt donc une choſe juſte, & qui a pour baſe des objets d'une valeur très réelle & très effective. Changez cet ordre & portez l'impôt ſur une ſeule des parties productives, vous la découragez, vous l'appauvriſſez; & comme tout eſt lié dans un Etat le reflet de cette ſurcharge retombera infailliblement ſur les parties mêmes que vous avez voulu ménager : vous vous éloignez du but de toute bonne adminiſtration, qui outre l'égalité dans le traitement des Sujets, exige qu'on étende l'impôt à autant de contribuables qu'il eſt poſſible, pour en rendre la repartition plus inſenſible & plus douce. En un mot point d'impôt ſans une valeur excédant le néceſſaire rélatif à la ſubſiſtance; mais auſſi nulle valeur au-deſſus de ce néceſſaire, qui ne doive fournir de quoi aſſeoir très légitimement l'impôt. Tout autre plan ſeroit auſſi dangereux qu'injuſte.

Mais par là on ouvre le plus vaſte champ aux taxes arbitraires, à des confections de roles ſouvent ſautifs, & dont par mille manéges les protégés ſçauront toujours alléger le poids, pour en accabler le malheureux.

En indiquant les ſources légitimes de l'impôt, on n'a pas prétendu donner les moyens de le lever, ni juſtifier tous les inconvéniens des impoſitions directes. Ils ſont innombrables dans la méthode qu'on ſuit presque par-tout. La taille, par exemple, cet objet ſi digne de l'attention du Gouvernement, qui ſe lève en quelque ſorte ſur l'indigence même, & où une ſeule mépriſe peut anéantir le redevable, la taille eſt abandonnée aux petites vuës, aux petites paſſions des Aſſéeurs, & leur déciſion dévient irréfragable par l'impoſſibilité de la faire réformer. Combien la capitation qui s'impoſe par les officiers municipaux des villes eſt moins chargée d'abus, combien les mépriſes y ſont-elles plus faciles à reparer. Les impoſitions ſur les fenêtres & ſur les chéminées, peuvent-elles jamais être rélatives aux facultés de chaque habitant ou propriétaire, & juſtes, ſur-tout chez les cultivateurs & les artiſans? On peut donc faire des impoſitions directes auſſi approchantes de l'équité qu'il eſt poſſible, & dont l'Etat & le Sujet n'aient rien à redouter.

Ces réflexions rendent bien ſenſible l'abſurdité & l'injuſtice qui reſulteroient de la dixme Royale, propoſée autrefois en France ſous le nom du *Maréchal de Vauban*, ſubſtituée à toute autre impoſition. Il reſulteroit de cette forme de l'impôt, l'exemption de tout impôt qui a été propoſée en dernier lieu par l'Auteur de *la Théorie de l'Impôt*, pour tous les manœuvres, ou-

ouvriers, artiſans de toute eſpèce, & non-ſeulement une injuſte inégalité entre les Sujets dans la contribution aux charges publiques, puiſqu'elles ne tomberoient que ſur les propriétaires ſeuls, mais en même tems un dépériſſement très ſenſible & très prompt du fonds de la richeſſe territoriale & d'induſtrie, qui ſeroit l'effet naturel & infaillible d'une grande diminution de travail. Ainſi la repartition de l'impôt eſt non-ſeulement néceſſaire ſur la partie des Sujets qui n'ont de richeſſe que leurs bras & leur induſtrie, pour rendre la repartition égale & juſte à l'égard des propriétaires, & pour repondre d'ailleurs à l'étendue des beſoins de l'Etat, mais encore pour obliger cette claſſe de Sujets de travailler, pour exciter, animer & entretenir leur induſtrie. On fit en France en 1720 dans une ou deux Provinces l'expérience de la dixme Royale. Comme dans ce ſyſtême, il n'y avoit plus de taille perſonnelle ſur les gens de la campagne, ils ne voulurent plus travailler qu'à force d'argent; ils ſe firent payer leurs journées trente ſols, & ne travaillèrent que deux ou trois jours de la ſemaine; presque toutes les terres & les vignes demeurèrent incultes. Cet eſſai ne dura que deux ans: il fallut au plus vite en revenir à la taille ancienne: c'eſt-à-dire aſſujettir de nouveau l'induſtrie à l'impôt. La contribution de cette claſſe de Sujets eſt en elle-même infiniment juſte. On devroit peut-être la modérer en beaucoup de pays, & il ne ſeroit pas impoſſible d'en écarter presqu'entièrement l'arbitraire. Mais l'ôter en entier ce ſeroit faire réfluer très injuſtement cette partie de l'impôt ſur d'autres claſſes beaucoup moins à leur aiſe, & anéantir l'égalité qui doit regner entre tous les Sujets de l'Etat, l'un n'étant pas plus obligé que l'autre, de contribuer à ſes beſoins, en proportion du pouvoir & des facultés.

Il eſt aſſez facile d'atteindre à une parfaite égalité dans la repartition de l'impôt ſur les terres, ſur les maiſons & ſur les rentes, & s'il eſt très poſſible d'en approcher infiniment à l'égard de l'induſtrie des ouvriers & artiſans, il eſt impoſſible d'éviter presqu'aucun des inconvéniens de l'arbitraire à l'égard des autres claſſes des ſujets de l'Etat, ſur-tout de celle des Négocians, qui n'eſt pas celle qui demande le moins de ménagemens.

On demandera long-tems la ſolution de ce problème: „ Les facultés „ d'un particulier étant inconnues, déterminer avec préciſion la part qu'il „ doit ſupporter d'une taxe perſonnelle à raiſon des facultés?"

Les Négocians devroient être exempts, dit-on, de toute taxe perſonnelle en général, parce que la repartition en eſt très difficile, & que quand

il s'y commet des erreurs, il ne leur convient guères de les faire connoître, dans la crainte de porter atteinte à leur crédit. Les Négocians ſont les principaux agens des richeſſes de la puiſſance d'une Nation. En s'occupant de leurs intérêts, ſi l'on veut (ce qui leur eſt commun avec la plûpart des autres hommes) ils travaillent ſans ceſſe au bien général de leur pays; ce qui eſt particulier à un très petit nombre de citoyens, l'exemption des taxes perſonnelles ſeroit la récompenſe de leur travail. Leur profeſſion ſeroit plus conſidérée; la Nation ſeroit bien dédommagée de la perte légère que ſes finances pourroient éprouver par cette exemption. Pour s'en convaincre, il ſuffit de conſidérer l'influence du Commerce ſur la puiſſance des Etats. Les conſommations immenſes qu'il occaſionne, la facilité qu'il donne aux peuples de payer les charges publiques, les droits multipliés auxquels il donne lieu ſur les importations & les exportations, la quantité d'argent qu'il appelle de toutes parts. Que ce ſoit le ſpéculateur, ou le conſommateur qui paye les droits, il eſt toujours vrai que l'on doit tenir compte aux Négocians des droits que produiſent les marchandiſes qu'ils font paſſer à l'étranger. Plus ils étendent les exportations, plus les finances de l'Etat en ſont augmentées; le produit des finances n'étant qu'une partie aliquote du produit du Commerce.

Mais ne ſeroit-il pas poſſible, ajoute-t-on, de trouver un moyen en aboliſſant la capitation, la taille & l'induſtrie ſur les Négocians, de les faire contribuer aux charges de l'Etat d'une façon plus conforme à l'eſprit du Commerce & à ſa marche? Car ils doivent contribuer aux charges publiques, comme les autres ſujets de l'Etat. Une ville Anſiatique nous en fournit l'exemple. On y fait payer à tous les Sujets négocians, au marc la livre de leurs biens; le Négociant ſe taxe lui-même. Il ſçait dans le moment qu'il va payer, le bien qu'il poſſède, fait ſon calcul, & va porter lui-même ou envoit dans un ſac cacheté, la ſomme qu'il s'eſt impoſée, qui eſt reçue par quatre Commiſſaires ou Receveurs & verſée en ſa préſence dans une caiſſe, ſans qu'il ſoit permis de la compter: on en ſent aiſément la raiſon. Ici les gens qui ne connoiſſent pas les Négocians, vont s'écrier qu'il ſe feroit bien des fraudes, & qu'on s'acquiteroit à bon marché de l'impôt. On répond à cela que la bonne foi & la délicateſſe des ſentimens du Négociant ne ſont pas aſſez connues, ou que leur profeſſion n'eſt pas aſſez honnorée. On obſerve d'ailleurs qu'il n'eſt pas permis dans la ville citée de faire aucun commerce ſans qu'au préalable on n'ait fait ſerment entre les mains du Sénat, de contribuer en conſcience aux charges de l'Etat. On demande quel ſeroit le Négociant pour peu que ſon honneur & ſon crédit lui ſoient

ſoient chers, qui s'expoſeroit à être parjure pour une modique ſomme qu'il pourroit frauder.

Il réſulteroit, dit-on, deux grands biens d'un pareil réglement. Prémièrement la profeſſion du Négociant ſeroit plus eſtimée, qu'elle ne l'eſt, ce qui influeroit infiniment ſur les progrès du Commerce.

Secondement l'état du Négociant faiſant par cet arrangement un corps ſéparé de la nobleſſe, aïant ſes prérogatives comme les autres corps de l'Etat, on ne verroit pas tant de ces hommes utiles à leur patrie abandonner leur profeſſion pour acheter des charges, pour s'ennoblir & décorer leur famille. Ils ſeroient les colonnes & les ſoutiens d'une ville marchande par des entrepriſes plus étendues, que d'autres n'oſent tenter, ſoit par le défaut de fonds & de crédit, ſoit par le défaut de connoiſſances & d'une grande expérience acquiſe avec les richeſſes dans le Commerce.

Il n'y a peut-être point de claſſe de citoyens chez laquelle l'honneur, la bonne foi, la plus exacte probité regnent plus généralement que parmi les Négocians; & l'injuſtice qui reſulte ſouvent d'une repartition arbitraire, demande d'autant plus l'attention de l'adminiſtration, que la conſidération de leur crédit ne leur permet jamais de s'en plaindre & de la faire reparer. Mais n'eſt-ce point trop préſumer de cette probité rigoureuſe, qui diſtingue généralement l'ordre des Négocians, que de croire qu'elle s'étend généralement & exactement chez chaque Négociant en particulier jusques dans le ſecret de ſon comptoir & de toutes les affaires? On auroit bien de la peine à perſuader au public que le Sénat de Hambourg trouve toujours dans ſa caiſſe la ſomme entière demandée au corps des Négocians, & qu'il ne s'en trouve pas pluſieurs dans le grand nombre, qui s'impoſent beaucoup au-deſſous de ce qu'ils devroient porter à la caiſſe, ou qui n'interrogent pas bien leur conſcience. Il n'y a certainement point de Juge plus rigoureux. Mais tous les Négocians l'écoutent-ils également? Si on admettoit cette forme de repartir la contribution perſonnelle qui eſt duë inconteſtablement par les Négocians, pourroit-on compter qu'il n'en reſulteroit point de non-valeur pour le fiſc, qui l'obligeroit d'en ſurcharger injuſtement d'autres Sujets?

Il ne ſeroit pas cependant impoſſible d'écarter l'inconvénient des non-valeurs à l'égard du fiſc, & il n'eſt point d'Etat où l'on ne put admettre cette forme d'impoſition, ſi elle étoit demandée par les Négocians; mais il

faudroit que le corps des Négocians s'obligeât ſolidairement à fournir la ſomme entière de l'impôt, & qu'on convint que dans le cas où il ſe trouveroit un déficit dans la caiſſe, ce déficit ſeroit annoncé aux Négocians avec un nouvel appel, & que dans le cas d'un excédent, cet excédent reſteroit en dépot pour être employé à faire les fonds de l'année ſuivante. Par-tout où les Négocians ſe ſoumettroient à ces conditions, on ne devroit pas héſiter de leur accorder le privilége de s'impoſer eux-mêmes.

Les droits ſur le Commerce, & toutes les gênes qui en réſultent, peuvent détruire le Commerce. Cependant le Commerce eſt néceſſaire, & les impôts le ſont auſſi. Il ſemble que l'aſſiète des impôts la plus convenable devroit être uniquement ſur les conſommations. Mais cet impôt qui paroit le plus raiſonnable dans la ſpéculation, préſente de grandes difficultés dans la pratique.

Il n'y a en effet peut-être aucun Etat en Europe où les droits ſur les conſommations ſoient établis ſur de bons principes, où ils n'attaquent ou l'agriculture, ou l'induſtrie, ou le commerce, ou même tout-à-la-fois ces trois ſources de la finance & de la proſpérité publique. Les denrées & les marchandiſes à l'entrée, à la ſortie de l'Etat, à l'entrée des villes dans l'intérieur, & ſur celles qui ſe conſomment dans les campagnes, peuvent ſoutenir des droits plus ou moins forts, & d'autres doivent être entièrement libres.

Ce ſeroit une grande mépriſe que de dire: „ L'Etranger tire d'ici telle „ marchandiſe, il faut mettre un droit fort à la ſortie; il ſera payé par le „ conſommateur étranger, & le produit des finances nationales s'accroitra „ d'autant." La mépriſe auroit moins d'inconvéniens ſi elle devenoit générale chez toutes les Nations, qui peuvent fournir la même marchandiſe: mais ce ſeroit toujours une grande faute, car ce ſeroit s'oppoſer, & ſans doute ſans le vouloir, à l'exportation, ſeul moyen de rendre une Nation riche & puiſſante. Une telle erreur ne peut être commiſe que par un Traitan avide & borné, à qui ſon intérêt particulier paroit toujours l'intérêt national, & qui peu inquiet ſur l'avenir eſt principalement affecté des plus petits avantages préſens, lors même qu'ils ne ſont que momentanés pour lui, & qu'ils font une playe incurable au peuple.

Les droits ſur les conſommations ſont quelque-fois à la charge des propriétaires des denrées & des marchandiſes; ce qui ne devroit jamais arriver. C'eſt

C'eſt un inconvénient à prévoir & à prévenir autant qu'il eſt poſſible. Mais quand même il ſeroit vrai, comme bien des gens peu inſtruits l'ont cru, que les frais & droits additionnels influant ſur le prix de la vente de la choſe, ſont toujours payés par le conſommateur, il faudroit bien ſe garder d'en conclure que c'eſt une bonne opération de finance, que de mettre des droits forts ſur ce qui ſort pour l'Etranger. Car il eſt inconteſtable qu'à meſure que le prix d'une marchandiſe augmente, ſa conſommation & ſon débit diminuent, parce que la claſſe des conſommateurs la plus nombreuſe a les moyens les plus bornés. Il faut donc regarder comme une règle certaine qu'autant qu'il eſt raiſonnable de mettre des droits ſur les conſommations intérieures & ſur les marchandiſes de luxe qui viennent du dehors, ſi elles ne ſont pas deſtinées à être réexportées, autant il eſt dangereux de mettre des droits forts ſur ce qui eſt exporté.

A l'égard de l'intérieur, on ne ſçauroit trop ménager dans l'impoſition des droits ſur les conſommations, tous les lieux qui ſont le domicile des manufactures. Toutes les choſes néceſſaires à la ſubſiſtance des ouvriers, ne peuvent y être à trop bon marché; elles doivent donc y être exemptes de droits ſur les conſommations, ſi l'on veut ſoutenir le bas prix de la main-d'œuvre qui a une ſi grande influence ſur les avantages de la concurrence. Il faut encore bien diſtinguer les lieux où l'on peut impoſer cette ſorte d'impôt ſans nuire à l'agriculture. Si les droits nuiſent au debouché, à la vente des fruits du cultivateur, l'impôt détruit la ſource de l'impôt. Les productions de l'agriculture demandent encore une grande attention dans l'impoſition des droits. On doit diſtinguer les différentes qualités des denrées dans les Etats qui les produiſent, pour impoſer des droits plus ou moins forts. Il ſemble qu'il importe peu à la Hollande que les droits de conſommations ſoient exactement les mêmes ſur tous les vins, quelle qu'en ſoit la qualité; mais il n'en eſt pas de même en France, où il ſeroit plus avantageux que les droits fuſſent moindres ſur les vins médiocres. On doit toujours concilier cet impôt avec l'étendue de la conſommation qu'on ne ſçauroit trop favoriſer. En général les droits modérés ſont presque toujours préférables à des droits forts pour le produit même de la finance; parce que l'étendue de la conſommation les multipliant infiniment, donne un plus grand produit, qu'une conſommation reſtrainte par des droits trop forts.

Nous ne connoiſſons qu'un ſeul exemple de cette diſtinction néceſſaire de la différence des qualités des productions de même nature, qui confirme bien les principes que nous expoſons ici. L'eau-de-vie de Cognac paye

des

des droits de ſortie pour l'Etranger de ſeize livres huit ſols par vingt-ſept veltes: dans les Iſles de Ré & d'Olleron, qui ſont adjacentes à la Province de Xaintonge, & qui font les mêmes exportations, l'eau-de-vie ne paye à la ſortie que vingt ſols par vingt-ſept veltes: cependant le prix de Cognac & d'Olleron ſont toujours à-peu-près au pair; le contraire arrive rarement. Ne concluroit-on pas que ces Iſles avec le tems ruïneroient la culture des vignes en Xaintonge, puisque l'Etranger obtient les eaux-de-vie de ces Iſles à 16 ou 17 livres de moins. Mais il ſçait la différence qu'il y a dans la qualité. Celle de Cognac eſt la prémière. L'Europe n'en produit point qui ne lui cède. Elle ſera toujours préférée, ſoit pour le bon goût, ſoit pour la force & le bon logement, & ſoutient bien la concurrence des autres eaux-de-vie, quoique les droits la rendent plus chère. Mais elle perdroit cet avantage ſi on augmentoit les droits, ou elle en auroit trop, ſi on en mettoit de plus forts ſur les eaux-de-vie des Provinces voiſines. Il eſt donc eſſentiel que le Miniſtre de la finance, qui veut impoſer un droit de conſommation, un droit d'entrée ou de ſortie, connoiſſe la marche, la reſſource du débouché & la qualité même de la marchandiſe pour ſe déterminer à un taux convenable.

La plûpart des Politiques ont regardé les droits ſur les conſommations comme l'impôt le moins onéreux, le plus juſte & le plus égal; ce qui n'eſt vrai qu'en admettant dans l'uſage de cet impôt, toutes les conditions qu'on vient d'obſerver; & cependant il reſtera encore une ſorte d'inégalité bien ſenſible & bien grande entre la contribution du pauvre & celle du riche, ſur-tout ſi les droits ſur les conſommations embraſſent toutes les choſes néceſſaires à la vie, comme en Hollande; & cet impôt employé généralement & ſans reſtriction pourroit devenir le plus deſtructif de tous les impôts, comme il l'eſt en Angleterre. Cet impôt eſt le plus doux, le plus juſte qu'on puiſſe mettre en uſage chez une Nation qui n'a qu'un territoire très borné, peu de manufactures, & dont la richeſſe conſiſte eſſentiellement dans un Commerce très étendu, qui y entretient une grande population. Chez cette Nation, cet impôt porté même ſur toutes les conſommations de prémière néceſſité, n'affecte, ni la population, ni l'induſtrie, ni le commerce; parce que la population y eſt entretenue par le Commerce, qui ſoutient en même tems l'induſtrie bornée à l'intérieur, & l'agriculture, par une grande conſommation intérieure. Tout y eſt plus cher, toute main-d'œuvre y eſt chère en proportion; mais tout y eſt rélatif, tout s'y balance, & le Commerce paye tout. C'eſt ce qui autoriſe l'adminiſtration de la Hollande à étendre les acciſes jusques ſur les pommes de terre. Cela ne ſçauroit être

imité

imité chez une Nation dont la culture des terres & les manufactures conſtituent la principale richeſſe. Chez cette Nation les droits ſur les conſommations doivent être reſtraints, aux villes où il n'y a point de manufactures à ménager, ſur-tout ſi on les étend aux choſes de prémière néceſſité. Il peut être même très utile aux progrès de l'agriculture, de rendre la vie chère dans les villes, ſur-tout dans la capitale.

Ainsi il n'y a point d'impôt auquel on doive donner la préférence par une règle générale. L'entretien, les progrès de l'agriculture, de la population, des arts & du commerce, doivent déterminer la nature & la forme de l'impôt, & en préſcrire en même tems les limites.

## CHAPITRE XXVIII.

### *Du Négociant.* (*)

Tous les préjugés d'état, dit Mr. *Duclos*, ne ſont pas également faux, & l'eſtime que les Commerçans font du leur, eſt d'accord avec la raiſon. Il ne leur arrive aucun avantage, que le public ne partage avec eux. Tout les autoriſe à eſtimer leur profeſſion.

Ce peu de mots, en faiſant l'éloge du Négociant, en lui aſſignant un rang diſtingué dans l'ordre de la Société, lui indiquent en même tems presque tous ſes devoirs. Que le Négociant qui entre dans la carrière du Commerce ſache, qu'on n'y parvient point à un rang diſtingué, à l'eſtime publique par la voye de l'uſurpation; qu'on ne l'obtient que par de grandes lumières, par un travail continuel & par la vertu; qu'il doit acquerir un détail infini de connoiſſances pour ſe procurer ces avantages que le public partage avec lui; & c'eſt ce partage qui rend ſon inſtruction intéreſſante pour le public.

Nous voyons, ſur-tout en France, des enfans de Négocians entrer en concurrence avec la nobleſſe, dans la magiſtrature & dans l'épée, remplir comme

(*) Ce Chapitre qui ſemble n'avoir que l'inſtruction du Négociant pour objet, mérite également l'attention de quiconque veut prendre part à l'adminiſtration du Commerce.

comme elle avec un grand ſuccès, les prémières charges de la robe, mériter les honneurs militaires & partager quelque-fois avec elle la gloire des armes. On a généralement condamné en France les Négocians qui ſe livrent à cette ambition. On a même regardé cette eſpèce de déſertion d'une profeſſion à laquelle ils doivent leur fortune, comme un grand obſtacle aux progrès du Commerce de l'Etat, parce que cette déſertion diminue les fonds du Commerce & le nombre des Négocians.

On pourroit conſidérer cette ambition de quelques Négocians avec moins de ſévérité, ſi on faiſoit attention que d'autres Négocians prennent dans le Commerce la place que ceux-ci viennent d'abandonner; que le Commerce de l'Etat manque bien plûtôt d'encouragemens, que de fonds & de Négocians pour s'étendre & lui donner toute ſa valeur. La reflexion pourroit peut-être faire voir en même tems, que l'Etat rétire des avantages ſolides de cette ambition. La Nobleſſe qui ſert l'Etat en France, ſoit dans la robe, ſoit dans l'épée, eſt généralement pauvre. L'Ami des hommes veut *qu'elle s'en pique*; mais ce n'eſt pas là un remède à un mal réel. La pauvreté eſt la cauſe de l'extinction continuelle de beaucoup de familles nobles, & la Nobleſſe eſt néceſſaire à l'Etat. Il eſt donc avantageux pour l'Etat, que la Nobleſſe ſe récrute de tems en tems aux dépens du Commerce.

Mais un jeune homme, né dans le Commerce, n'en doit pas moins rédouter l'exemple ſéduiſant de cette ambition. Une ſeule reflexion doit le tenir ſur ſes gardes: ce n'eſt point le changement d'état qui peut l'honnorer, il ne doit eſpérer de l'être que par la gloire que lui promettent des talens heureux. Rien n'eſt donc plus incertain que le ſuccès de ſa démarche; & s'il reſte dans la médiocrité, rien ne ſçauroit le dédommager d'avoir quité l'état de ſon père. Que pour ſe défendre contre une tentation qui, dans un age plus mur, n'auroit aucune priſe ſur lui, il jette les yeux un moment ſur l'Angleterre, ſur la Nation la plus fière, qui ſe pique le plus de génie & de magnanimité; il y trouvera des frères cadets des Pairs de la Grande-Bretagne occupés dans des comptoirs des prémiers élémens pratiques du Commerce (*a*): qu'il parcourre l'Italie, il verra dans les principales villes, même

(*a*) Tout le monde a vû le frère de Mylord Towſhend Miniſtre d'Etat, Marchand dans la Cité. Dans le tems que Mylord Oxford gouvernoit l'Angleterre, ſon Cadet étoit Facteur à Alep, d'où il ne voulut pas revenir & où il eſt mort. Cette coutume qui pourtant commence trop à ſe paſſer, paroit monſtrueuſe à des Allemands entêtés de leurs quartiers: ils ne ſçauroient concevoir que le fils d'un Pair d'Angleterre ne ſoit qu'un riche & puiſſant bourgeois, au lieu qu'en Allemagne tout eſt Prince. On a vû juſqu'à trente Alteſſes du même nom, n'aïant pour tout bien que des armoiries & de l'orgueil. *Voltaire Mel. de Litt.*

même dans des Etats purement monarchiques, des familles nobles des plus anciennes, même des plus illuſtres, qui n'ont pas dédaigné de joindre le nom de Commerçant aux titres de leur naiſſance (*b*).

Un jeune Négociant, après s'être fixé ſur l'idée du Négociant, & ſur l'eſtime qu'il doit avoir pour ſon état, doit enviſager l'univerſalité du Commerce: il doit ſe former une idée générale du Commerce que l'Europe fait avec les trois autres parties du monde. C'eſt le prémier pas qu'il doit faire dans la théorie. Il doit parcourrir d'abord le Globe entier, pour s'arrêter enſuite ſucceſſivement à l'examen des différentes branches de Commerce que l'Europe, ou une ſeule ville de l'Europe, Amſterdam, fait avec toutes les parties du monde connu. Une étude fort courte, un peu réfléchie, lui rendra ſenſible la néceſſité de cette théorie, qu'il trouvera bien-tôt auſſi intéreſſante, auſſi curieuſe qu'utile.

Quelques Négocians la négligent, parce qu'ils la croyent étrangère ou indifférente au ſuccès de la ſcience pratique, à laquelle ils ſe ſont uniquement voués. Le défaut de lecture & de réflexion les empêche d'appercevoir leur erreur. On pourroit leur demander, ſi la pratique du Commerce exige un ſens droit, un jugement juſte? Si la théorie ne ſervoit qu'à former le jugement, elle ſeroit encore aſſez digne de l'attention & de l'étude d'un jeune Négociant. Elle porte les plus grandes lumières dans la pratique, elle en aſſure la marche, elle rend les idées du Négociant plus juſtes, donne de l'étendue & de la force à ſon génie, & lui préſente mille moyens de s'élever.

Un Négociant qui n'a que de la pratique, eſt un homme qui, en ſe renfermant dans une eſpèce de routine, a préſcrit lui-même les limites les plus étroites à ſon Commerce. Il s'eſt, pour ainſi dire, privé de la faculté de penſer & d'agir. Il ne connoit rien au-delà de la branche de Commerce qui l'occupe, & il ne connoit même cette branche qu'imparfaitement; parce qu'il ignore ſes différentes rélations avec les autres branches de Commerce, qui n'entrent point dans le ſien: ou s'il ſçait en général que toutes les branches de Commerce ſe tiennent, il n'en connoit pas aſſez les liaiſons, & ce que cette connoiſſance a d'utile pour un Négociant. S'il veut ſpéculer ſur les articles même compris dans les limites étroites de ſes connoiſſances pratiques, il ſe trouve ſans ceſſe expoſé à fonder ſes ſpéculations ſur de faux prin-

(*b*) A Naples, les Marquis Rota, Barretta, Brancaccio, le Duc Joſeph Giordano, &c.

principes; parce qu'il n'eſt pas en état de voir toujours toute l'étendue & toutes les faces de ſon objet. Il ſe trouvera bien plus borné encore, s'il veut ſuivre le Commerce de commiſſion. Comment pourroit-il engager & faire multiplier des ordres en ſa faveur par une correſpondance ſage & lumineuſe ſur différentes branches de Commerce, & ſur une multitude infinie d'objets? La commiſſion, cette branche de Commerce la plus ſolide & peut-être la plus délicate, & en même tems la plus néceſſaire, ne ſçauroit s'étendre entre ſes mains.

On ſentira mieux combien il y a à perdre pour un Négociant, à vouloir ſe paſſer des connoiſſances que lui préſente une bonne théorie, lorsque nous développerons l'idée générale de l'univerſalité du Commerce, & ſur-tout lorsqu'après avoir parcouru les différentes branches qui méritent le plus d'attention, nous paſſerons à la connoiſſance des élemens du Commerce pratique. On verra alors quel uſage on fait dans la pratique des connoiſſances de la théorie, & à quel point cet uſage eſt précieux.

On a beaucoup écrit ſur le Commerce: on compte en Angleterre plus de quinze cent volumes ſur cette matière; & depuis qu'on s'eſt aviſé de conſidérer en France le Commerce comme une ſcience, le goût vif de cette Nation ſemble nous promettre tout-au-moins la même abondance. La Litterature françoiſe a fait en peu de tems ſur la théorie de l'Agriculture, du Commerce & des Arts, des progrès bien plus rapides, qu'on n'en a jamais fait en Angleterre, depuis qu'on a ſçu rendre la Nation ſenſible à l'utilité de ces matières, & à tous les avantages qui en réſultent pour la fortune de l'Etat: & ce qui eſt infiniment heureux encore, les François ont ſçu répandre ſur ces matières, les fleurs, les ornemens du ſtyle, tout ce qui engage à lire, qu'ils n'employoient auparavant qu'à des ſujets de pur agrément ou frivoles. Aucune Nation ne poſſède mieux l'art de rendre agréable l'empire de la raiſon.

La lecture de tant de volumes pourroit effrayer chez un jeune Négociant, le courage le plus intrépide. Il faut en abandonner l'entrepriſe à ceux qui veulent poſſéder à fonds une ſcience, qui ſe propoſent d'en étendre la théorie toujours ſuſceptible de nouvelles perfections, & de réculer encore les limites de nos connoiſſances. Cette ambition, toute louable qu'elle eſt, ne doit point toucher le cœur d'un jeune Négociant. Les occupations infinies qu'il embraſſe, ne lui laiſſeroient pas le tems de répondre à une ambition qui le ſurchargeroit d'un travail inutile. Nous nous bornons au né-

néceſſaire : le tems eſt trop précieux dans le Commerce, & s'écoule avec trop de rapidité, pour l'employer à acquerir du ſuperflu.

Un jeune Négociant apprendra dans une lecture fort courte, ce que c'eſt que le Commerce, ſon origine, ſes progrès chez toutes les Nations de la terre, anciennes & modernes ; ſes révolutions qui toutes ont précedé ou ſuivi celles des empires, & ont ſouvent changé la face politique, non-ſeulement de l'Europe entière, mais de presque toutes les autres parties du monde. Il ſera bien-tôt inſtruit de la diviſion du Commerce dans ſes branches principales : les ſousdiviſions de chaque branche demandent plus de tems & plus de détail, mais il faut d'abord les connoître & les parcourir en gros. Il verra les liaiſons que toutes ces branches ont entre elles, & celles qu'elles ont en même tems avec tous les arts, dont il prendra auſſi une idée générale. Il doit ſuivre la route de chaque branche de Commerce depuis ſa ſource, jusques aux lieux dont la conſommation eſt le prémier principe de ſon activité : ce qui l'oblige de voyager ſur les cartes dans les différentes parties du monde connu pour s'inſtruire des endroits d'où ſe tirent les denrées, les matières prémières & les marchandiſes ; de ceux où elles ſont entrepoſées, & enfin de ceux où chaque article trouve ſon emploi & ſa conſommation. S'il veut connoître le Commerce maritime & celui des aſſurances, (& quel eſt le Négociant qui peut négliger ces deux branches ?), il faut qu'il ſe forme une idée générale de la conſtruction des navires, de la navigation & de ſes risques dans les divers parages de l'univers, fréquentés par le Commerce.

Il ne faut qu'une attention médiocre en ſuivant le Commerce dans ſes différentes routes ſur la ſurface de la terre, pour appercevoir l'intérêt reſpectif de toutes les Nations : cet intérêt ſe préſente naturellement ; & plus naturellement encore on doit être porté à s'arrêter plus particulièrement ſur l'intérêt de ſa Nation, à l'obſerver, à le connoître à fonds. L'amour de la patrie doit exciter ici la plus vive émulation. Le Négociant devroit s'accoutumer de bonne heure à voir le Commerce en Philoſophe & en Citoyen, comme en bon Père de famille. Il eſt heureux de pouvoir lier des intérêts ſi chers avec la curioſité ſi naturelle à l'homme.

Quels objets intéreſſans ne nous préſente pas un coup-d'œil attentif ſur l'art qui nous fournit de quoi nous vêtir ? Les étoffes & les toiles ſont après les alimens, l'objet de la branche de Commerce qui intéreſſe le plus l'humanité, comme étant de prémier beſoin. Mais cette branche de Com-

merce n'exiſte que par la fabrication: ici ſe préſentent en foule dans une dépendence réciproque, les arts ſans le ſecours desquels la fabrication n'exiſteroit point, ou ſeroit très groſſière & très imparfaite, à commercer par le prémier de tous les arts, l'agriculture qui lui fournit abondament la matière prémière la plus eſſentielle; & cet art vous conduit à obſerver l'état de la population ſans laquelle il n'exiſteroit lui-même que dans la foibleſſe & la langueur, & que la population exige pour être floriſſante, un heureux climat & la douceur du gouvernement. Son intérêt eſt touchant & vous répréſente les arts qui viennent à ſon ſecours, ſoit pour l'animer, ſoit pour s'étendre, ſoit pour la conſerver ou la défendre contre un ennemi deſtructeur.

Une légère attention ſur l'apprêt des étoffes, vous fait voir enſuite dans les teintures ſeules, les trois règnes & les quatre parties du monde mis, à l'aide de la chymie, à contribution pour les former. Obſervez encore ici les beſoins reſpectifs du cultivateur, de l'artiſte, de l'ouvrier & de l'entrepreneur, qui les lient entr'eux, & que ce lien ſeroit toujours foible & ſouvent détruit, ſi le Commerce ne tranſportoit au loin une grande partie de ces productions de l'induſtrie chez des Nations auxquelles l'art ou la nature ont fait d'autres préſents qu'elles donnent en échange, & qui ſont néceſſaires à d'autres Nations. L'argent comme ſigne des valeurs n'entre ici que pour faciliter les échanges, & leur donner de l'activité; car on doit obſerver que dans les principes du Commerce, toutes ſes opérations ſe réduiſent toujours aux échanges entre les différentes contrées de la terre. L'argent comme ſigne, ſert de méſure à la valeur de la matière du Commerce, & la répréſente ſi bien en ſon abſence, qu'il va la trouver enſuite pour l'amener au marché.

Le ſeul exemple des manufactures un peu réflechi vous montre presque toute la marche du Commerce. Vous en voyez la baze & le prémier principe dans la population, dans l'agriculture, & dans l'induſtrie qui s'occupe de l'exercice des arts. Si vous voulez ſçavoir quel eſt le motif qui entretient la population, qui anime l'agriculture & l'induſtrie, qui donne à tout la vie & la plus grande activité, il faut vous tranſporter dans une Place de commerce, voir les magazins immenſes des productions étrangères & de celles du pays, qui y ſont formés par les Négocians; vous reconnoîtrez cet heureux mobile dans la grande conſommation.

Le port mérite bien une autre attention. Les vaiſſeaux dont il eſt rempli, préſentent à vos régards les chefs-d'œuvre de l'induſtrie humaine, les

les preuves les plus étonnantes de la hardieſſe du génie commerçant; les inſtrumens des richeſſes particulières, de l'opulence & de la force publique. Vous avez ſous vos yeux le principe de cette communication entre les diverſes parties de la terre, qui lie entre elles les Nations les plus éloignées, par des avantages reſpectifs. Les matériaux de ces vaiſſeaux ſont payés dans le Nord avec les productions, avec les fruits de l'induſtrie de la Nation qui les a conſtruits. Vous en voyez en charge pour toutes les parties du monde. Arrêtez-vous à ceux qui ſont armés pour la côte de l'Afrique: vous connoîtrez la branche de Commerce la plus pénible pour l'induſtrie & pour l'humanité, la plus néceſſaire cependant pour jouir du Commerce de l'Amérique, qui a pour baſe la traite ou achat des habitans de l'Afrique, pour lequel ces vaiſſeaux ſont armés. Obſervez qu'ils ne portent pour ce Commerce que des marchandiſes de vos fabriques & quelques articles des Indes Orientales, qu'ils vont échanger pour des hommes qu'ils tranſportent de-là en Amérique, où ils échangent ces mêmes hommes pour des denrées dont nous ne pouvons plus nous paſſer, & pour des matières prémières devenuës précieuſes à nos manufactures; & que les Américains n'obtiennent de leurs terres que par le ſecours des bras de ces eſclaves. Conſidérez les vaiſſeaux deſtinés pour les Indes Occidentales: vous les voyez également chargés des productions de vos terres & de vos fabriques; mais les retours de ceux-ci qui conſiſtent auſſi en denrées & en matières prémières de nos manufactures, ou en or & en argent, ſont dûs aux ſuccès des prémiers.

Les vaiſſeaux qui partent pour les Indes Orientales, ne méritent pas moins d'attention. Ceux-ci portent beaucoup d'argent, c'eſt le principal article de leur cargaiſon. Ces vaiſſeaux ne ſemblent deſtinés par leurs cargaiſons qui ſont toujours les mêmes, qu'à diminuer ſans ceſſe le tréſor de l'Europe, & à s'appauvrir doublement, en faiſant payer inutilement par leurs retours en toiles & en étoffes, l'induſtrie Indienne par l'induſtrie Européenne. C'eſt un reproche qu'on ne ceſſe de faire au Commerce de l'Europe avec les Indes Orientales. Ce reproche eſt ſans doute exageré, parce qu'on ſe laiſſe frapper de l'exportation continuelle & presque auſſi ancienne que le Commerce, que l'Europe fait ſans ceſſe de ſon argent dans les Indes Orientales, & de l'importation des toiles de coton blanches & peintes, & des étoffes de ſoye, qui nuiſent aux progrès de notre induſtrie. Si l'on s'arrête en effet à cette prémière idée, le réproche eſt fondé, ce Commerce eſt ruïneux.

Le réproche cependant perdra infiniment de ſa force, ſi on jette un coup-d'œil

d'œil réflechi ſur les marchandiſes d'entrée & de ſortie; ſi on ſuit le Commerce qui ſe fait enſuite en Europe des retours des Indes Orientales; ſi on ſe rappelle que l'Europe n'eſt devenue que trop tard induſtrieuſe & commerçante; & que bien des ſiècles avant la découverte de la route des Indes Orientales par le Cap de Bonne-eſperance, l'Aſie étoit en poſſeſſion de répandre en Europe toutes les richeſſes de ſes productions, & de lui enlever ſans ceſſe ſon or & ſont argent par la mer rouge & par la mediterranée. C'eſt le Commerce qui accumula autre-fois tant de richeſſes dans les villes de Tyr, de Cartage, de Marſeille, qui rendit ſucceſſivement ſi puiſſantes, Veniſe, Gênes, Florence & enfin les villes anſeatiques, aux depens de toutes les autres Contrées de l'Europe. La principale partie du Commerce de l'Aſie n'a fait que changer de route, en attirant la navigation de l'Europe par le Cap de Bonne-eſperance, & a perdu infiniment de ſes avantages par l'induſtrie qui s'eſt répandue en Europe depuis cette époque, & qui a fait des progrès immenſes.

La découverte de l'Amérique a enſuite ajouté à l'induſtrie Européenne pour diminuer encore infiniment le poids du tribut que l'Europe payoit de tous tems à l'Aſie. L'Europe n'a plus envoyé ſon or & ſon argent à l'Aſie, elle y a envoyé celui de l'Amérique qu'elle a acquis & qu'elle acquiert encore tous les jours avec une bonne partie des denrées & des marchandiſes qu'elle reçoit des Indes Orientales, en les renvoyant aux Indes Occidentales, où elles ſont échangées pour de l'or & de l'argent, avec l'avantage d'une augmentation de valeur pour l'Europe de plus de deux-cent pour cent.

Il faut obſerver encore que les marchandiſes des Indes Orientales, qui prennent en Europe la place de quelques-unes des productions de ſon induſtrie, car c'eſt une vérité qu'il n'eſt pas poſſible de méconnoître, y ſont apportées, avec des aſſortimens de denrées & de matières prémières dont l'Europe ne peut ſe paſſer, & dont une grande partie lui ſert encore infiniment à faire valoir ſon induſtrie, & acquerir l'or & l'argent des Indes Occidentales.

Si on ajoute à ces obſervations un peu d'attention aux chargemens des vaiſſeaux qui vont aux Indes Orientales, on ſera tenté de croire que la jalouſie qu'excite le privilége excluſif des Compagnies, a trop fait exagérer les desavantages de ce Commerce. On a eſtimé jusqu'à près de cent-mille liv. ſterl. les envois de la Compagnie d'Angleterre, en fer en barre, en clous, plomb, cordages, bas, étoffes & autres marchandiſes.

On

On ne fait point ce reproche au Commerce du Levant, quoiqu'on y envoie auſſi de l'argent. On n'en rapporte que des denrées & des matières prémières, auxquelles notre induſtrie donne des valeurs infinies; & nous y envoyons beaucoup de denrées de l'Amérique, & de nos étoffes. Enfin notre induſtrie a reparé les torts que la nature & la négligence faiſoient à nos climats, & nos manufactures ont rendu avantageux le Commerce que l'Europe fait de tous tems avec l'Aſie, & qui autrefois n'étoit abſolument que nuiſible.

A' mesure qu'on parcourt ainſi les différentes branches du Commerce, & qu'on ſuit avec un peu d'attention la circulation des productions de la nature & de l'induſtrie ſur la ſurface de la terre, ſans ceſſe reproduites par l'art ou par la nature pour ſatisfaire les beſoins ou le luxe des hommes, on apperçoit les liaiſons que la Providence a formées entre les Nations les plus éloignées; qu'elle a établi par le Commerce entre toutes les Nations, une ſorte de balance de richeſſes & de pouvoir, que le Commerce entretient; & qu'il n'y a pas une ſeule Nation policée, qui n'ait beſoin de quelqu'une des autres Nations.

Avant que d'entrer dans un plus grand détail, nous devons répondre à quelques objections, ou plûtôt combattre des préjugés trop généralement reçus, même chez des gens qui ont des lumières ſupérieures. On voudroit que les études d'un Sujet qu'on deſtine au Commerce, fuſſent fort bornées, de peur que l'amour des belles lettres ne lui donnât du dégoût pour le Commerce, & pour qu'il entrât plûtôt dans le Commerce, dont les connoiſſances ne s'acquièrent que par l'expérience; d'où l'on conclut qu'on ne ſçauroit le pratiquer trop-tôt.

Nous ne ſçaurions marquer dans l'éducation ordinaire qu'on donne généralement aux enfans, les limires de celle qu'on doit donner aux enfans des Négocians, ou à ceux qu'on voudroit deſtiner dès l'enfance au Commerce. Peut-on deſtiner les enfans dans un age ſi tendre, plûtôt pour un état que pour l'autre? Un Père eclairé obſerve ſes enfans, démêle leurs penchans, leurs inclinations, leur goût, leur caractère; il cherche à connoître à quoi ils ſont propres. Mais la ſageſſe, & peut-être le devoir lui dictent d'un côté de ne point forcer les inclinations de ſes enfans, & de l'autre de ne pas leur permettre légèrement d'embraſſer un état auquel il prévoit qu'ils ne ſeront point propres.

A' quel age & dans quelle claſſe des études les enfans ſont-ils aſſez développés, pour être conſultés & pour mettre le Père de famille en état de décider avec prudence une queſtion ſi importante, d'où dépend ordinairement la félicité de la vie? Ce ſont des plantes qui ne meuriſſent pas toutes au même degré dans le même eſpace de tems. Comment préſcrire une règle, & une règle générale, ſur un point ſi délicat?

L'UTILITE' de l'inſtruction ſeroit d'ailleurs trop bornée, ſi elle ne convenoit pas également au jeune homme élevé dès l'enfance pour le Commerce, à celui qui après une bonne éducation, s'y deſtine de lui-même & embraſſe cet état par choix & par goût, & à celui qui n'a eu qu'une éducation très négligée, ou qui n'a que celle qu'il s'eſt donnée lui-même; enfin à celui qui déjà occupé de la pratique & ſans fortune, veut s'élever dans le Commerce par ſes talens & par ſon mérite perſonnel. Nous penſons que ſi notre inſtruction doit être utile, elle le ſera davantage en la rendant générale autant qu'il eſt poſſible, pour tous les pays & pour tous les jeunes gens qui entrent dans la carrière du Commerce.

NOUS ne devons pas laiſſer ſubſiſter une autre objection, qui a presque la force d'un préjugé, & qui eſt d'autant plus ſpécieuſe qu'elle conſiſte dans des faits dont la vérité ne peut être conteſtée. Les faits ſont ſéduiſans lors qu'ils flatent les paſſions ou le goût. Il eſt vrai que bien des gens qui ſe ſont diſtingués dans quelque profeſſion rélative au Commerce, n'ont eu ſouvent pour guide que le bon-ſens & la néceſſité de ſe faire un nom ou d'acquérir de la fortune; que des Négocians qui ont acquis des biens immenſes, n'ont pas conſulté les auteurs pour ſçavoir quelle route ils devoient tenir; que quelques Marins qui ſe ſont diſtingués dans l'une & l'autre Marine, n'ont point pris leurs connoiſſances dans les livres, mais dans une pratique conſtante qui a développé leurs idées à méſure qu'ils l'acquèroient.

CONCLURE de-là que les connoiſſances de Commerce ne s'acquièrent que par l'expérience, ce ſeroit autoriſer par la conſéquence la moins juſte, la pareſſe & l'indolence des jeunes gens, & leur porter un préjudice irréparable.

COMME les poëſies *d'Homère* ont précedé les préceptes *d'Ariſtote* & l'art poëtique *d'Horace*; comme *Echine* & *Démoſthène* ſe ſont diſputé la gloire de l'éloquence long-tems avant que *Ciceron* & *Quintilien* euſſent préſcrit les règles de l'art; il y a eu de bons Négocians & de grands Marins avant qu'on eut écrit ſur la Marine & ſur le Commerce. S'enſuit-il de-là qu'on doive laiſ-

ſer

ſer éſpérer aux jeunes gens de devenir Poëtes, Orateurs, bons Négocians & bons Marins, ſans étude & par le ſeul ſecours de la pratique ou de leur génie? La nature a produit quelque-fois des hommes qui dans les ſciences & les arts, ont donné des leçons aux autres hommes, ſans en avoir reçu eux-mêmes que de la force de leur génie. On ne peut cependant ſe les propoſer pour modèles qu'à l'aide des règles de l'art, dont leur marche a donné les prémières idées; & la ſcience des règles demande de l'étude.

Si l'on pouvoit ſuppoſer dans tous les Sujets qui entrent dans la carrière du Commerce, le génie créateur dont nous avons ſi peu d'exemples, ſeroit-on autoriſé à leur dire qu'ils trouveront dans l'expérience ſeule & dans la pratique toutes les connoiſſances néceſſaires, & que le génie n'a beſoin d'autre guide que l'obſervation? De quelle utilité pourroit être un tel conſeil? L'invention des arts a précedé la découverte des règles: ſeroit-il raiſonnable de conclure de-là qu'on peut négliger l'étude des règles?

Tout art a ſa ſpéculation & ſa pratique. Sa ſpéculation n'eſt autre choſe que la connoiſſance des règles de l'art, & ſa pratique eſt l'uſage des mêmes règles. Beaucoup d'arts méchaniques n'exigent qu'un uſage habituel & non réflechi des règles de l'art. Mais le Commerce n'eſt certainement point placé dans ce rang. Il eſt impoſſible d'en pouſſer loin la pratique ſans la ſpéculation. Dans le Commerce il faut poſſéder les règles de l'art, & en faire à tous momens un uſage réflechi. L'expérience peut ſans doute apprendre l'un & l'autre; mais avec quelle lenteur, en combien de tems, avec quels risques? Car c'eſt ſur-tout dans la pratique du Commerce, que toutes les opérations de l'eſprit ſont ſoumiſes à la règle, ainſi que la règle l'eſt toujours à la raiſon.

L'instruction, l'étude des règles de l'art de faire le Commerce, eſt d'autant plus néceſſaire aujourd'hui à ceux qui ſe deſtinent à cette profeſſion, qu'il y a plus de lumières, qu'il n'y en a jamais eu parmi les Négocians. Le jeune Négociant trouvera par-tout & dans toutes les branches du Commerce, une grande concurrence à ſoutenir; les progrès des connoiſſances & de l'eſprit de Commeree ont rendu fort rares les hazards qui préſentoient ſouvent autre-fois au Négociant, l'occaſion de faire une fortune rapide: toutes les branches de Commerce ſont à préſent généralement connues, calculées & cultivées; il en eſt fort peu ſur leſquelles il reſte quelque découverte à faire; & la concurrence des lumières & de l'intelligence des Négocians a presque réduit tous les bénéfices du Commerce à la valeur

exacte que la néceſſité de la circulation ajoute indiſpenſablement aux denrées & aux marchandiſes. Le jeune Négociant ne peut donc eſpérer de ſupériorité dans le Commerce, que de ſon étude, de ſon application, en un mot que de la ſupériorité de ſes talens.

Il n'y a presque point de jeune homme qui ne faſſe quelques progrès utiles, pourvû qu'il aît la docilité de ſe prêter à l'inſtruction. La préſomption eſt un défaut aſſez ordinaire aux jeunes gens, ſur-tout à ceux qui ont de l'étude & de la lecture. La modeſtie, la retenue, la méfiance de ſes propres lumières, doivent être le caractère du jeune Négociant. Il doit d'autant moins négliger ces diſpoſitions pour lire avec fruit & s'inſtruire d'une manière ſolide de la théorie du Commerce, qu'elles lui ſont bien plus néceſſaires encore dans la pratique.

Une ſeule imprudence, une ſeule entrepriſe inconſidérée dans le Commerce, donnent par des ſuites toujours facheuſes, les plus grands embarras aux plus habiles Négocians, compromettent leur honneur & leur fortune, & ſe payent trop ſouvent aux dépens de l'un ou de l'autre. L'état du Négociant eſt peut-être celui de tous les états dans lequel l'excès de confiance eſt le plus dangereux. Le jeune Négociant ne ſçauroit donc trop s'accoutumer en ſe préparant au Commerce par l'étude de la théorie & en liſant, à douter, à juger avec circonſpection, & à ſe défier de ſes propres lumières. Il trouvera le prémier exemple de retenuë & de modeſtie chez les Négocians du prémier ordre, & parmi un très grand nombre, beaucoup d'étude, de lecture & un grand fonds de théorie.

On ne ſçauroit donner trop d'attention à une lecture fort courte, mais infiniment utile, au vingt-deuxième livre de *l'Eſprit des Loix*, où l'Auteur traite des loix dans le rapport qu'elles ont avec le Commerce conſidéré dans ſa nature & dans ſes diſtinctions. On voit avec lui le Commerce en Citoyen, en Philoſophe & en Légiſlateur: on le conſidère dans ſa naiſſance, dans ſes progrès & dans ſes revolutions, dont cet heureux génie a formé le tableau le plus intéreſſant. Non-ſeulement il inſtruit par le développement des prémiers principes & des grandes maximes du Commerce, dont aucune ne lui échappe; mais encore par la généralité des idées qu'il préſente à un eſprit attentif; il lui donne de l'étendue & de l'élevation, ſoit en l'accoutumant à embraſſer également toutes les parties d'un ſeul tout, ſoit en lui faiſant prendre l'habitude de remonter jusques aux prémiers principes. Il a jetté les plus grands traits de lumières ſur les branches les plus intéreſſantes; ſur la con-

Digitized by Google

conſtruction, ſur la navigation, ſur les engagemens de Commerce, les contracts maritimes, les monnoyes, le change, les compagnies, les banques, les fonds publics, les hopitaux, le luxe, l'agriculture & la population. Qu'il eſt heureux de trouver des connoiſſances ſi importantes, ſi néceſſaires & ſi utiles, dans un ouvrage ſi court & où ſont réunis l'art d'écrire & l'art de bien penſer; dans un ouvrage qu'on lit & qu'on relit toujours avec un nouveau plaiſir!

Il eſt d'autant plus important d'acquérir une idée générale du Commerce de toutes les Nations, que dans la pratique on ſe trouve ſouvent dans la néceſſité de faire uſage des connoiſſances du plus grand détail. Il ſuffira de s'attacher d'abord à connoître le Commerce des trois Nations rivales qui font le Commerce le plus étendu, celui de la Hollande, de la France & de l'Angleterre. On trouve néceſſairement dans le ſyſtème & dans l'idée générale du Commerce de ces trois Nations, de quoi ſe former une idée aſſez étendue de celui du reſte de l'Europe & des trois autres parties du monde, que ces trois Nations embraſſent en entier presque également.

Après l'examen réflechi du tableau général du Commerce dans le *Dictionnaire de Savari*, qui donne une aſſez grande connoiſſance des richeſſes naturelles & d'induſtrie, des Arts & du Commerce des deux prémières Nations; on trouvera dans l'ouvrage intitulé *Mémoires ſur le Commerce des Hollandois* &c. & dans *les Mémoires du Penſionnaire de Wit*, de quoi ſe former une idée générale, juſte & aſſez étendue, du Commerce des Hollandois dans les quatre parties du monde. La politique de cette Nation pour former & élever ſon Commerce, pour l'agrandir & le ſoutenir, eſt ce qui compoſe la partie la plus brillante & la plus intéreſſante de ſon hiſtoire.

Le Négociant dans un port de mer peut-il ſe diſpenſer de donner une attention particulière à la navigation? Il doit s'arrêter d'abord à la conſtruction. Il y a ſur cette matière, comme ſur l'art de naviger, un détail de connoiſſances qu'il faut abandonner aux conſtructeurs & aux navigateurs; mais il n'eſt pas permis à un Négociant qui veut ſuivre le Commerce maritime, ou quelqu'une de ſes branches, car il en a pluſieurs; d'ignorer une infinité de connoiſſances, toutes également néceſſaires, ſoit pour l'achat ou la vente des matériaux qui ſervent à la conſtruction, objet de Commerce qui devient tous les jours plus intéreſſant par les accroiſſemens qu'on donne ſans ceſſe à la marine Européenne; ſoit pour la vente ou l'achat des vaiſſeaux mêmes, ſoit pour faire conſtruire, ou pour diriger un radoub, ou enfin pour

juger de la durée d'un navire, le condamner à propos, &c. Le Négociant doit également connoître en général tous les risques que court un navire dans les différens parages, ſuivant les ſaiſons, pour les apprécier & diriger en conſéquence, ſoit des aſſurances, ſoit des contracts à la groſſe.

Mr. *Du Hamel* de l'Académie des Sciences de Paris, a donné en 1752, *les Elemens de l'Architecture navale* ou *Traité pratique de la Conſtruction des vaiſſeaux*. Cet ouvrage dépouillé d'algèbre & de démonſtrations, préſente des méthodes ſi ſimples & ſi claires, que quiconque le poſſéderoit bien, ſeroit en état de dreſſer les plans de toute ſorte de batimens, & de régler les proportions les plus avantageuſes pour toutes les parties qui entrent dans leurs conſtructions. Le jeune Négociant peut s'en tenir à cette ſeule lecture ſur cette matière: mais il ſeroit à déſirer qu'après l'avoir faite avec attention, il voulut examiner, même cet ouvrage à la main, un chantier, des vaiſſeaux en conſtruction & des vaiſſeaux ſous voile. Il apprendroit plus promptement, plus ſurement & avec moins de peine à ſe connoître à la qualité des diverſes matières employées à la conſtruction, & cette connoiſſance eſt très importante & très néceſſaire à un Négociant; il s'inſtruiroit aſſez pour ordonner lui-même la conſtruction de toute ſorte de batimens avec ſageſſe & avec économie, & pour en bien diriger la vente ou l'achat.

Il ne lui ſera pas moins utile de prendre une idée générale de l'art de la Navigation. Il n'y a rien de mieux à lire pour cela que *le nouveau Traité de Navigation contenant la théorie & la pratique du Pilotage* de Mr. *Bouguer* de l'Académie des Sciences de Paris, revû & abregé par Mr. l'Abbé *de la Caille*, de la même Académie, publié à Paris en 1760. Cet ouvrage fut compoſé par Mr. *Bouguer* par ordre du Miniſtère en 1753. Mr. l'Abbé *de la Caille*, Aſtronome du prémier ordre, qui a beaucoup navigé & fait des voyages de long cours, a profité de ſes voyages pour rendre le traité de Mr. *Bouguer* auſſi parfait qu'il eſt poſſible. Cet ouvrage devroit être ſans ceſſe entre les mains des Navigateurs, & les Négocians doivent en connoître le prix pour en recommander la lecture aux pilotes & aux maitres auxquels ils confient leur fortune.

Le Négociant doit être encore bien inſtruit des uſages & des loix de la Navigation. On les trouve presque toutes réunies dans *l'Ordonnance de la Marine de France de* 1681, publiée il y a peu d'années avec un nouveau Commentaire. Cet ouvrage mérite d'autant plus d'attention, que cette Ordonnance pourroit ſervir de loi univerſelle de la Navigation de l'Europe, ſi toutes les Nations vouloient l'adopter & y conformer leurs uſages.

Nous

Nous propoſons enfin au jeune Négociant encore une lecture bien plus étendue, mais qu'on pourroit régarder comme une diſſipation, comme un délaſſement néceſſaire, & qui cependant lui fourniroit une inſtruction très utile: c'eſt celle de *l'Hiſtoire des Voyages*; en liſant cet ouvrage il apprendra à connoître presque toutes les mers & tous les parages fréquentés par le Commerce. Les exemples de mille accidens lui indiqueront les précautions qu'il faut prendre pour les éviter ou les prévenir. Il étendra, il perfectionnera ſes idées ſur la navigation; il ſe rendra familières une infinité de connoiſſances ſur cet art, très néceſſaires & très utiles. Il vera les grandes découvertes dans leur berceau, dans leurs progrès aux côtes d'Afrique & dans les deux Indes. Il fera, pour ainſi dire, route lui-même avec un nombre infini de vaiſſeaux dans les mers d'Afrique & dans celles des Indes & de l'Amérique, & prendra presque ſans peine & ſans s'en appercevoir toutes les connoiſſances de la Géographie néceſſaires à un Négociant. Il apprendra à connoître la traite de Noirs aux différens endroits de la côte d'Afrique, celle qui ſe fait avec les Sauvages de l'Amérique, les diverſes marchandiſes qui y ſont propres, celles qu'on obtient en échange, les différentes manières de traiter avec ces Nations, & de faire le Commerce dans tous les marchés des Indes Orientales; les marchandiſes qui y conviennent & les différentes ſortes de celles qu'on en apporte. Sa théorie embraſſera bien-tôt l'univerſalité du Commerce ſur toute la ſurface du monde connu. Il entrera enſuite avec une grande facilité dans tous les détails, il les ſaiſira avec plus d'exactitude, il les vera mieux & ne ſera point effrayé de l'étendue & de la multiplicité des objets que lui préſenteront à l'avenir le Commerce & la Navigation. Il ſera bien plus en état de ſe décider ſur le choix des branches de Commerce qui lui conviendront mieux rélativement au ſiége de ſon domicile.

Toutes les opérations de Commerce ſe dirigent à l'aide du calcul. L'Arithmétique doit être familière au Négociant. On s'en tient ordinairement à bien apprendre les quatre règles ou opérations appellées *l'addition*, *la ſouſtraction*, *la multiplication & la diviſion*, qui compoſent proprement toute la méchanique de l'Arithmétique.

Pour faciliter & expédier rapidement des calculs de Commerce, calculs Aſtronomiques, &c. on a inventé d'autres règles fort utiles, telles que les règles d'alliage, de fauſſe poſition, de compagnie, d'extraction de racines, de progreſſion, de change, de troc, d'eſcompte, de reduction ou de rabais, &c. Mais ces règles ne ſont que différentes applications d'une règle générale.

Il ſeroit à déſirer qu'un jeune Négociant ne bornât pas ſes connoiſſances à cette ſeule partie des Mathématiques; qu'il s'élevât jusques à la Géométrie, & qu'il en apprit au moins les prémiers élemens. L'étude de la Géométrie perfectionne les talens; elle accoutume l'eſprit à la juſteſſe, à la préciſion, à l'ordre, à la méthode & à la liaiſon des idées; diſpoſitions heureuſes & toutes infiniment néceſſaires dans la pratique du Commerce, comme dans la théorie. La capacité dans les affaires ſuppoſe néceſſairement un eſprit géométrique, & l'étude de la Géométrie le rend plus géométrique.

Il eſt une autre ſcience dont l'idée n'eſt pas fort ancienne, & qu'il ſemble qu'on cultive beaucoup aujourd'hui: c'eſt l'Arithmétique politique, dont les opérations ont pour but des recherches utiles à l'art de gouverner les peuples, telles que celles du nombre d'hommes qui habitent un pays, de la quantité de nourriture qu'ils doivent conſommer, du travail qu'ils peuvent faire, du tems qu'ils ont à vivre, de la fertilité des terres, de la fréquence des naufrages, &c. Le Chevalier *Petty*, Anglois, eſt le prémier qui a publié des eſſais ſous ce titre, vers la fin du dernier ſiècle. Mr. *Davenant*, ſon compatriote, frappé de l'utilité de cette ſcience, & des écarts du Chevalier *Petty* qui avoit exageré ſes hypothéſes pour flater ſa Nation, publia en 1698 un traité fort court ſous ce titre: *de l'uſage de l'Arithmétique politique dans le Commerce & les Finances.* La lecture de ce petit traité ſera fort utile, ſi on fait attention que les mêmes règles de calcul ſur l'art d'adminiſter le Commerce, les Finances, & de gouverner l'Etat, peuvent s'appliquer auſſi heureuſement au Commerce pratique. Car le Négociant doit, comme le Politique, calculer l'abondance & la diſette des articles ſur leſquels il veut ſpéculer, tant à la prémière main qu'aux lieux où ſe fait la conſommation. S'il veut par exemple, faire des ſpéculations ſur les grains, ſur les eaux-de-vie, les huiles, &c. il doit avoir préſent à l'eſprit l'état des récoltes de pluſieurs années; s'il porte ſon attention ſur les retours des Indes Orientales, il doit calculer le montant ordinaire de la conſommation, celui de l'importation des années précédentes, & de l'importation actuelle. De-là il peut prévoir les prix à venir aux lieux de la conſommation, & ſe préſcrire de juſtes limites dans ſes achats. Ces règles peuvent s'appliquer avec ſuccès à une infinité d'articles, ſur-tout à tous ceux qui ſont ſujets à des révolutions, & ils ſont en grand nombre. On ne doit point s'attendre de trouver ici une préciſion géometrique, l'uſage en eſt impoſſible en cette matière: c'eſt beaucoup que d'en approcher. Le point le plus important à obſerver c'eſt l'exactitude dans les hypothèſes, & la certitude des faits; car les conſéquences ſont toujours juſtes. Il ne faut jamais oublier qu'il arrive des révolutions,

ſoit

ſoit en bien, ſoit en mal, qui changent en un moment la face des affaires de Commerce, comme celle des Etats; qui modifient, qui même anéantiſſent quelque-fois les ſuppoſitions, & que les calculs & les réſultats ne ſont pas moins variables, que les évènemens.

Qui oſeroit préſcrire des bornes aux connoiſſances néceſſaires au Négociant? Lorsque le Commerce eſt conſidéré comme l'occupation d'un Citoyen dans un corps politique, dit l'Auteur des *Elemens du Commerce*, ſon opération conſiſte dans l'achat, la vente ou l'échange des marchandiſes dont d'autres hommes ont beſoin, dans le deſſein d'y faire un profit.

Le Commerce conſidéré avec l'Auteur dans ce point de vuë, ne préſente que l'idée d'une méchanique fort ſimple, qui ſemble n'exiger que des connoiſſances très bornées.

On peut, ajoute cet Auteur, s'occuper perſonnellement du Commerce de trois manières.

Le prémier objet eſt d'acheter les productions de la terre & de l'induſtrie pour les revendre par petites parties aux autres citoyens. C'eſt ce qui conſtitue le *Détailleur*; & cette occupation, dit l'Auteur, eſt plus commode que néceſſaire pour la ſociété.

Le ſecond objet du Commerce eſt celui d'un citoyen qui entreprend de faire donner des formes aux matières prémières. On appelle *Manufacturiers* ceux qui s'y appliquent; & leur induſtrie eſt très néceſſaire, parce qu'elle augmente les richeſſes réelles & rélatives de l'Etat.

La troiſième eſpèce de Commerce eſt l'occupation d'un citoyen qui fait paſſer chez l'Etranger les productions de ſa patrie, pour les échanger contre d'autres productions néceſſaires, ou contre de l'argent. Soit que ce Commerce ſe faſſe par terre ou par mer, en Europe ou dans d'autres parties du monde, on le diſtingue ſous le nom de *Commerce en gros*. Celui qui s'y applique eſt appellé Négociant. L'Auteur ajoute que cette profeſſion eſt très néceſſaire, parce qu'elle eſt l'ame de la navigation, & qu'elle augmente les richeſſes rélatives de l'Etat.

On ne peut s'empêcher, en liſant *les Elemens du Commerce*, de regretter que l'Auteur n'aît pas donné plus d'attention au Commerce conſidéré ſous

ces trois points de vuë, & qu'il n'ait pas jugé à propos de ſuivre l'intérêt général de la Société & de l'Etat juſques dans la pratique. Il auroit bien mieux que nous ne ſçaurions le faire, aſſigné au Détailleur, au Manufacturier & au Négociant, le genre & l'étendue de connoiſſances néceſſaires à chacun d'eux; il leur en auroit développé les principes, & auroit infiniment contribué à faciliter les connoiſſances pratiques & à en aſſurer l'uſage. Il auroit ſans doute auſſi accordé plus d'eſtime à l'occupation du Détailleur, & n'auroit pas laiſſé croire qu'il a penſé, que le Négociant n'eſt vrayement Négociant, que parce qu'il s'occupe du Commerce extérieur. Celui qui ne s'occupe que de la ſeule circulation intérieure, n'eſt ni moins négociant ni moins néceſſaire à l'Etat.

Il y a ſans difficulté une grande diſtance entre l'occupation du Détailleur, entre celle du Manufacturier même, & celle du Négociant. C'eſt ce dernier qui tient dans ſes mains la balance de l'Etat, qui la fait pencher en ſa faveur, qui enrichit les cultivateurs & les artiſans, en procurant au-dehors la vente des productions naturelles & de celles de l'induſtrie, qui met vrayement les étrangers à contribution: & ſes ſuccès qui répandent l'opulence parmi ſes concitoyens, ſont le fruit d'une grande étendue de connoiſſances & d'une expérience longue & raiſonnée, dont le Détailleur ni même le Manufacturier n'ont pas beſoin. Mais l'un & l'autre ſont également néceſſaires. Le Manufacturier doit être un excellent artiſte; il doit avoir une parfaite connoiſſance de toutes les matières prémières qu'il employe, de leur ſource, de leurs divers entrepots, des révolutions, auxquelles elles ſont ſujettes, & ſçavoir les prévenir par de ſages ſpéculations, pour ſe les procurer au meilleur marché. Il doit connoître toutes les reſſources de l'art & de l'induſtrie dans le genre qui l'occupe, & le goût des conſommateurs, pour ſe donner tous les avantages de la concurrence.

Le Détailleur eſt l'agent qui donne l'ame à la circulation des denrées & des marchandiſes; c'eſt par lui que le Négociant & le Manufacturier débouchent leurs magazins; c'eſt ſon détail qui aſſure leurs ſuccès & qui les encourage: ſa boutique eſt un canal qui étend ſans ceſſe la conſommation. Placé entre le Négociant & le Conſommateur, l'occupation du Détailleur eſt également néceſſaire à l'un & à l'autre. Sans ceſſe attaché aux moyens de vendre beaucoup, il obſerve, il étudie continuellement le goût des acheteurs & tout ce qui peut contribuer à un plus grand débit. C'eſt chez lui que le Manufacturier & le Négociant peuvent prendre les inſtructions les plus utiles, l'un pour donner plus de perfection aux ouvrages de l'induſtrie,

ou

ou pour les rendre plus conformes au goût du public ; & l'autre pour déterminer le choix de l'objet de ſes ſpéculations & pour leur donner de juſtes limites.

L'OCCUPATION des détails n'eſt point une ſimple méchanique qui ne demande que de la routine & de l'expérience. C'eſt une branche de la ſcience du Commerce, qui exige une grande connoiſſance de la ſcience du calcul, du change, de certaines loix & de quelques uſages du Commerce très importans, de la ſource des denrées & des marchandiſes, de leurs différentes qualités & des révolutions auxquelles elles ſont ſujettes. Le Détailleur donne des ordres, il commet des achats, il ne s'approviſionne d'aucun article ſans une juſte combinaiſon & une ſage prévoyance ; il rectifie même ſouvent par l'intelligence qui dicte ſes ordres, celle du Manufacturier & du Négociant. Tout cela demande un eſprit d'obſervation & de calcul, un jugement ſain, un eſprit juſte & cultivé.

ON voit par ce détail combien eſt imparfaite l'idée du Commerce conſidéré comme l'occupation d'un citoyen, dont *l'opération conſiſte dans l'achat, la vente ou l'échange des marchandiſes dont d'autres hommes ont beſoin dans le deſſein d'y faire un profit.*

LES affaires ſe multiplient tous les jours, & ſe renouvellent ſans ceſſe ſous les mains du Négociant. Ses occupations ſont continuelles, il ne peut preſque compter ſes jours que par les momens de ſon travail, & toutes ſes affaires ſe traitent avec des hommes, & des hommes preſque de tout état & de toute ſorte de pays. Il lui importe infiniment de les connoître ; & c'eſt ici une connoiſſance qui demanderoit beaucoup d'étude, de tems & une longue expérience, ſi on vouloit l'approfondir. Qui eſt-ce qui connoit à fond les plis & les replis du cœur humain? C'eſt ſur cette matière que les livres abondent, & l'on peut avoir beaucoup lû ſans être bien avancé. Le jeune Négociant doit apporter dans le Commerce, des mœurs douces, un eſprit liant ; la droiture & la bonne foi doivent être gravées dans ſon cœur ; ſa probité doit être inflexible ; il doit s'attacher à ne livrer ſa confiance qu'à des hommes qui ont la même droiture & la même bonne foi. Il n'y a point de place de Commerce où il n'en trouve un grand nombre, & ſon choix guidé par les conſeils ſages d'un ami vertueux & expérimenté, ſera toujours aſſuré. Mais obligé de traiter ſouvent avec des hommes qu'il ne connoit point ou qu'il connoit peu, avec des Etrangers, il doit être ſans ceſſe ſur ſes gardes. S'il achette lui-même, il faut qu'il ſe connoiſſe bien aux marchandiſes ſur leſquelles il contracte ; ou s'il agit par le miniſtère d'un courtier, il doit être aſſuré de ſes lumières & de ſa fidellité.

S'il veut ſe livrer au Commerce étranger, il ne doit pas donner moins d'application à connoître les mœurs, le caractére, les uſages, le goût & même les caprices des Nations chez leſquelles il veut porter ſon Commerce. Mais c'eſt une connoiſſance qu'il eſt très difficile d'acquerir à un certain degré d'utilité ſans ſortir de ſa patrie. Les voyages peuvent s'allier avec l'étude de la théorie & de la pratique du Commerce, & contribuent infiniment à perfectionner l'une & l'autre. Quelles heureuſes inſtructions un jeune Négociant ne peut il pas prendre dans les ports de mer, dans les grands entrepots, tels que Marſeille, Cadix, Nantes, Bordeaux, Gênes, Londres, Amſterdam, Rotterdam, Hambourg, Dantzic, &c. dans les villes & les lieux où ſont établies les principales manufactures, où l'induſtrie Européenne eſt le plus floriſſante, telles que Lyon, Rouen, Sedan, Abbeville, Paris, quelques autres villes de France, pluſieurs villes d'Angleterre, des Pays-bas & d'Italie? Quelle richeſſe ne rapportera-t-il pas dans ſa patrie, s'il y revient après avoir bien connu les ſources des denrées & des marchandiſes? Il aura fait attention à leurs diverſes qualités qu'il aura apris à connoître & à bien diſtinguer; ainſi que leurs différens dégrés de ſupériorité, à leurs différens prix, & aux cauſes de leurs revolutions. Il ſçaura enfin la manière de contracter aux différentes ſources, la plus ſure & la plus avantageuſe, & connoitra les meilleurs canaux, les meilleures routes du Commerce.

Quelles obſervations intéreſſantes n'y a-t-il pas encore à faire dans les villes où s'étendent les conſommations des denrées & des marchandiſes? C'eſt là que le luxe, la mode, le caprice, la loi ou le beſoin décident les articles de la plus grande conſommation, des prix auxquels on peut les y introduire, & du choix des qualités qui y conviennent. Les liaiſons qu'un jeune homme peut former avec de bons Négocians de chaque place, doivent être régardées comme une acquiſition précieuſe. Ces liaiſons ſont ſur-tout infiniment utiles lorſqu'elles ſont formées par un Négociant exercé dans le Commerce, qui en fait le principal objet de ſes voyages, & qui voyage moins pour s'inſtruire que pour former des entrepriſes, que pour étendre ſes correſpondances & ſon Commerce, & pour multiplier ſes affaires. Car beaucoup de Négocians voyagent ainſi très utilement, & le réſultat de ces voyages eſt toujours un grand avantage, non-ſeulement pour les Négocians, pour leur patrie, mais auſſi pour le Commerce en général dont l'intérêt voudroit que tous les Négocians de toutes les places puſſent ſe voir ſouvent, qu'ils fuſſent plus liés enſemble & qu'ils ſe connuſſent mieux entr'eux.

Il

Il eſt infiniment facheux qu'un jeune homme ſoit obligé de renoncer aux voyages ſi propres à donner des connoiſſances ſolides. Celui qui manque de ce ſecours heureux, peut y ſuppléer par la lecture & la converſation, ſur-tout avec les Négocians qui ont voyagé, & avec les Etrangers qu'il eſt à portée de voir. Il faut qu'il exerce ici avec d'autant plus de ſoin le génie induſtrieux qu'il apporte dans le Commerce, que dans cette manière de s'inſtruire on eſt plus expoſé à prendre des connoiſſances peu exactes, fauſſes ou ſuperficielles.

Aucun état, aucune profeſſion ne préſente de plus grandes raiſons, de plus puiſſans motifs à l'homme, pour ſe livrer à l'inſtruction.

Nous avons également en vuë ici les jeunes Négocians qui ont la fortune la plus bornée, qui n'ont que de l'éducation & du génie, que ceux à qui la naiſſance n'a rien refuſé, qui ont dans leur fortune ou dans celle de leur famille mille moyens de ſe produire avec avantage, qui ont été élevés dans une maiſon toute formée, ou qui ont des fonds aſſurés pour en former une. Tous les Négocians n'ont pas commencé leur carrière avec de ſi heureuſes facilités; & il y a peu de places de Commerce où l'on ne trouve parmi les Négocians de la prémière claſſe, des maiſons puiſſantes élevées par les talens, par le travail, par le génie & par le mérite perſonnel, par des Négocians qui n'ont point apporté d'autres fonds dans le Commerce: & nous ne craignons point de dire que ce fonds eſt préférable à l'or & à l'argent. C'eſt la route qu'on peut indiquer à un jeune homme né ſans biens, & ce n'eſt point une route nouvelle, elle eſt toute frayée.

Un jeune Négociant qui a acquis toutes les connoiſſances néceſſaires pour bien conduire une maiſon de Commerce, qui la conduit en effet & en dirige bien toutes les opérations, trouve infailliblement dans ſa ſageſſe, dans ſes talens & dans ſa capacité, un fonds ſuffiſant pour une aſſociation heureuſe, un fonds qu'un habile Négociant eſtime infiniment plus dans un aſſocié, qu'un capital numéraire. Il devient l'aſſocié, l'ami, l'enfant d'une bonne maiſon, & quelque-fois ſon principal appui: il en ſoutient le crédit, l'honneur & la fortune, & ſouvent il l'augmente; après avoir fait un grand Commerce pour le compte d'une bonne maiſon, il le continue pour le ſien. C'eſt ainſi que le génie cultivé ſuffit ſeul pour élever l'homme de génie dans le Commerce au plus haut dégré de fortune, de crédit & de conſidération. Il n'eſt point d'état qui préſente des recompenſes plus riches & plus certaines aux talens & au travail, & où il y aît plus d'hommes toujours prets à tendre une main généreuſe au mérite.

Un jeune homme qui ſe deſtine au Commerce, peut le conſidérer comme un grand Etat, au gouvernement duquel il veut prendre part; dans lequel il doit ſe fournir lui-même un département qu'il doit adminiſtrer, & cette adminiſtration eſt ſoumiſe à des règles: elle exige une grande économie, un grand ordre, une comptabilité exacte & rigoureuſe, une correſpondance très délicate & très étendue, des ſpéculations profondes, & des connoiſſances de détail ſur une infinité d'objets. La prudence qui engage le Négociant à partager ſes risques, l'invite à varier ſes ſpéculations. Il doit donc être inſtruit d'un grand nombre de branches de Commerce, ſur leſquelles il puiſſe ſe rejetter à propos, & pour ne pas reſſentir l'interruption de quelques unes, ou les pertes que d'autres donnent par des révolutions imprévues: car on ne connoit dans aucune branche de Commerce, de profit certain, de bénéfice ſans risque: il faut que le ſuccès d'une opération dédommage de la perte ou de la ſtérilité d'une autre. Son génie accoutumé par l'étude & par l'obſervation à voir circuler les richeſſes de l'univers, prévoit la part qu'il doit prendre à cette immenſe circulation: il l'examine, il s'en fait une idée, il s'en forme d'avance le tableau. C'eſt ainſi que les grands hommes ſe forment dans le ſilence & dans la méditation, & qu'après s'être donné eux-mêmes, pour ainſi dire, une éducation convénable au genre d'affaires qu'ils veulent embraſſer, ils ſe produiſent, & ſe perfectionnent par l'expérience des affaires; leur marche eſt bien-tôt aſſurée, & leurs progrès ſont rapides. Ils donnent alors à la pratique l'application la plus heureuſe. Le Négociant, qui apporte dans le Commerce un jugement exercé par la théorie, connoit plus facilement les uſages & les règles de la pratique; il en ſent mieux la néceſſité & l'utilité; & ſans être minutieux, il ſait mieux leur donner la juſte étendue qu'exige la conduite des affaires; il ſait mieux répandre la lumière de la diſcuſſion ſur tous les détails intéreſſans. La théorie raſſemble dans le mémoire une infinité de connoiſſances qui y reſtent d'abord oiſives: elles y ſont dans le ſilence, & pour ainſi dire ſecrettement, jusqu'à ce qu'il ſe préſente une occaſion d'en faire uſage. Alors elles ſe développent; le Négociant ſe trouve lui-même des lumières qu'il ne ſe connoiſſoit pas, & montre déjà une expérience qui n'eſt d'ordinaire chez les autres, que le fruit d'une longue pratique.

L'Economie eſt la prémière baſe de la conduite du Négociant, c'eſt la prémière règle que lui préſente l'exercice de la pratique, règle auſſi étendue, qu'importante. On prononce ſouvent ce mot ſans en ſentir, ou ſans en connoître toute la valeur.

Ce mot ſignifie originairement le ſage & légitime gouvernement de la maiſon, pour le bien commun de toute la famille. Dans la ſuite on a étendu le ſens de ce terme au gouvernement de l'Etat; & l'on a diſtingué *l'économie générale*, ou *politique*, & *l'économie domeſtique*, ou *particulière*. Il n'eſt queſtion ici que de l'économie particulière, qui s'entend ordinairement du ſage ménagement de ce qu'on poſſède, & des moyens d'acquérir ce que l'on n'a pas. On doit lui donner dans le Commerce une acceptation plus étendue, & la conſidérer comme l'art de connoître tous les objets utiles & lucratifs du Commerce, de ſe les procurer, de les conſerver, & d'en tirer le plus grand avantage poſſible. Cette manière de s'enrichir eſt d'une étendue infinie; elle impoſe un tribut ſur toutes les denrées, ſur toutes les matières, ſur tout ce qui circule dans la Société. L'économie doit donc préſider à la conduite du Négociant, à l'adminiſtration de toutes les affaires, & la prémière choſe qu'exige une ſage économie, c'eſt l'établiſſement de l'ordre dans les affaires.

Cet ordre conſiſte dans la bonne règle qu'un Négociant tient dans le maniement de ſes affaires domeſtiques & de Commerce, car le bon ordre doit être répandu ſur toute ſa maiſon, doit tout embraſſer. Le bon ordre dans les affaires en diminue infiniment le poids, & en rend l'expédition plus facile & plus prompte. Les affaires ſe multiplient tous les jours, & ſe renouvellent ſans ceſſe dans la maiſon d'un Négociant, ſans l'embarraſſer, lorſqu'il ſuit un bon ordre, & qu'il dirige tout dans une méthode exacte. C'eſt de-là que dépendent ſouvent la ſureté, les ſuccès de ſon Commerce, ſa fortune & même ſon honneur. Ses livres en ſont les dépoſitaires, & c'eſt dans leur nombre, dans leur forme & dans la manière de les tenir que le bon ordre doit être établi, qu'il doit avoir ſon ſiége aſſuré & permanent. Car c'eſt ſur-tout en cette matière que la pratique exige les procédés auſtères de la méthode.

### *Des Livres ou Ecritures, & des Comptes.*

On entend par les livres en général tous les régiſtres ſur leſquels les Négocians écrivent par ordre, ſoit en détail, ſoit en gros, toutes les affaires de leur Commerce, & même leurs affaires domeſtiques. Quiconque s'occupe du Commerce, même du détail le plus borné, ne peut ſe paſſer de livres.

On tient les livres en parties doubles ou en parties ſimples. Cette dernière méthode, qui eſt la plus ancienne, eſt fort ſimple en effet, & n'exige que

que peu de livres: mais elle ne convient qu'aux Négocians qui ont peu d'affaires; & le Négociant même qui a peu d'affaires, les dirigeroit mieux & dans un ordre plus clair & plus sûr, s'il tenoit ses livres en parties doubles. Le Négociant qui commence, ne doit prévoir aucunes limites à ses entreprises que celles que sa prudence, son habileté & ses forces pourront un jour lui prescrire à mésure qu'il donnera de l'étendue à son Commerce, & que ses affaires se multiplieront; les inconvéniens des livres en parties simples se multiplieront aussi, & ces inconvéniens sont d'une conséquence infinie. La multiplicité & la variété des parties, soit de recette, soit de dépense, produisent nécessairement un embarras considérable, lorsqu'on veut en connoître la nature en détail. L'erreur, la surprise & la confusion se glissent insensiblement dans les affaires: & c'est l'un des plus grands malheurs qui puissent arriver à un Négociant. Ce desordre, cette confusion dans les écritures est presque toujours la prémière cause d'un desastre, & cette cause est d'autant plus facheuse, qu'elle est un obstacle presqu'invincible au rétablissement des affaires d'une maison ébranlée.

Les parties simples consistent dans un livre journal & un grand livre. L'on écrit dans le livre journal les articles de suite, & à mésure que les affaires les fournissent, & le grand livre sert pour former les comptes à tous les débiteurs & les créanciers du journal. Il est facheux qu'un grand nombre de bons Négocians, séduits sans doute par les fausses apparences de quelqu'avantage résultant d'une méthode si simple, s'en tiennent à cet usage.

La méthode des parties doubles exige beaucoup plus de travail, mais on en est bien dédommagé par tous les avantages qui en résultent pour l'exactitude, la clarté, pour la méthode & l'ordre que demandent les affaires. L'ordre des parties doubles distingue une recette d'une autre recette, une dépense d'une autre dépense, l'argent des autres effets, la nature & le sort de ces divers effets. Chaque article dans les parties doubles opère tout-à-la-fois, recette & dépense: c'est ce qui leur a donné leur nom, ainsi chaque article porte avec soi sa vérification. Quelque étendue que l'on suppose à un compte général, on peut en un instant, & d'un coup-d'œil, former le compte particulier de quelque article que ce soit; & ce compte sera lumineux sans couter d'effort, ni des recherches pénibles. C'est aux Italiens que ce Commerce est rédevable de cet ordre, dont ils se servent même dans le détail de leurs affaires domestiques & dans celui qu'entraine l'administration des biens de campagne qu'ils font valoir. Il importe infiniment aux Négocians de pouvoir se rendre compte tous les jours

jours à eux-mêmes, que leurs caiſſiers ne ſe trouvent point chargés de débits inconnus, & qu'ils ne puiſſent faire valoir à leur inſu quelque ſomme jusqu'au moment de la reddition de leur compte. Les parties doubles les mettent en état de connoître à chaque heure du jour leur véritable ſituation. Cet ordre eſt ſi utile qu'on n'a pas héſité en France d'y ſoumettre l'adminiſtration des finances, dès qu'il a été connu du miniſtère. On a regardé les parties doubles comme une nouvelle lumière qu'il falloit porter dans la ſcience des finances, & cet ordre a été établi par un édit du mois de Juin 1716.

Une connoiſſance exacte & détaillée des différens livres qu'exige la méthode en parties doubles, ſervira à rendre encore plus ſenſibles les avantages qui en réſultent.

On tient trois livres principaux pour les parties doubles, *le mémorial*, qu'on nomme auſſi *brouillon* ou *brouillard*, *le journal* & *le grand livre*.

Outre ces trois livres dont on ne peut ſe paſſer, il y en a pluſieurs autres également néceſſaires, qu'on nomme auxiliaires, mais dont le nombre eſt déterminé chez chaque Négociant par la nature de ſes affaires de Commerce. On en compte communément treize de cette ſorte, dont les noms ſeuls annoncent l'uſage & l'utilité. Ces livres ſont:

Le livre de caiſſe & de bordereaux.
Le livre des échéances.
Le livre des numeros.
Le livre des factures.
Le livre des comptes courans.
Le livre des commiſſions, ordres ou avis.
Le livre des acceptations ou des traites.
Le livre des remiſes.
Le livre des dépenſes.
Le livre des copies de lettres.
Le livre des ports de lettres.
Le livre des vaiſſeaux.
Le livre des ouvriers.

Le mémorial, brouillon, ou brouillard, eſt le prémier de tous les livres. Toutes les affaires y ſont portées à tous les momens de la journée à méſure qu'elles ſe préſentent, & par conſequent confuſément. C'eſt de ce livre qu'on tire enſuite tout ce qui compoſe les autres. Par cette raiſon ce livre ne peut être tenu avec trop d'exactitude.

On peut tenir ce livre de deux manières; la prémière en écrivant ſimplement les affaires à méſure qu'elles ſe font, comme *acheté de Pierre*, *vendu à Jean*, *payé à . . . prêté la ſomme de . . . à . . .*, & ainſi du reſte.

La ſeconde manière de les tenir eſt en débitant & en créditant chaque article; & alors il peut tenir lieu du journal.

Pluſieurs Négocians, pour une plus grande exactitude & un plus grand ordre, diviſent ce livre en quatre, qui ſont *le livre d'achat*, *le livre de vente*, *le livre de caiſſe*, & *le livre de notes*.

Parmi les Négocians qui ſuivent cet ordre, les uns portent d'abord les articles de ces quatre livres ſur le grand livre ſans faire de journal; & les autres en mettant ces quatre livres au net, en font leur journal dont ils portent enſuite les articles ſur le grand livre.

C'eſt-là la prémière baſe du bon ordre dans les écritures, & par conſéquent dans toutes les affaires du Négociant. Ce livre doit donc être tenu avec la plus grande exactitude, & les pages doivent être numérotées par prémière & dernière.

Le livre journal, qui contient jour par jour toutes les affaires à méſure qu'elles ſe font, peut être ſupprimé comme inutile, lorſque le prémier eſt tenu comme on vient de l'expliquer, parce qu'alors le journal ne peut être qu'une répétition du prémier livre, qui en tient lieu dans une forme encore plus exacte.

Le grand livre eſt celui ſur lequel on forme tous les comptes en *débit* & *crédit*, ou par *doit* & *avoir*, dont on trouve tous les ſujets dans le livre journal. Ce livre eſt une copie exacte du journal, miſe dans un tel ordre, que chaque article s'y trouve diſtingué, & le compte de chaque partie formé dès qu'elle y eſt écrite; pour cet effet on ſe ſert de deux pages du grand livre oppoſées l'une à l'autre. La page à gauche ſert pour le débit, & la

page

page à droite pour le crédit. La prémière eſt marquée par le mot *doit*, après le nom du débiteur, & la ſeconde par le mot *avoir*.

Chaque article doit être compoſé de cinq parties: 1°. la date; 2°. le nom de celui de qui on débite ou l'on crédite le compte; 3°. la raiſon, la cauſe pour laquelle on le débite ou on le crédite; 4°. le folio de rencontre; 5°. la ſomme ou le montant du débit & du crédit.

Le Négociant qui tient exactement ce grand livre n'a aucun Correſpondant, aucun Créancier, ni aucun Débiteur, dont le compte ne s'y trouve fait à chaqu'inſtant; comme le ſien doit ſe trouver fait dans la même forme chez tous ſes Correſpondans par l'inverſe. C'eſt par cette raiſon qu'un Négociant, non content du bon ordre de ſes écritures, craignant quelque-fois de ne pas trouver le même ordre chez ſon Correſpondant, lorsque les affaires ſe multiplient, & voulant prévenir toute obſcurité ſur ſes comptes & ſur ſa correſpondance, lui en donne note dans ſes lettres, & le prie de lui marquer *s'ils marchent d'accord*. Par cette raiſon encore un Négociant écrit à ſon Correſpondant: *il eſt bien que vous m'ayez débité de la ſomme de . . . . par contre je vous en ai crédité.*

La fidellité du grand livre eſt aſſurée par l'exactitude du journal; & au moyen de ce qu'on rappelle toujours à chaque article qu'on porte ſur le grand livre, le folio du journal, ce qu'on nomme *folio de rencontre*, la vérification s'en fait dans un inſtant. On ſent ici la néceſſité de l'exactitude du journal pour l'entretien d'un ſi bel ordre.

Pour faciliter l'uſage du grand livre, on doit avoir un répertoire dans lequel ſont écrits par ordre alphabétique les noms de tous ceux avec qui on a un compte ouvert, & à la ſuite de chaque nom le folio du grand livre où le compte eſt débité & crédité. C'eſt l'affaire d'un moment en ſuivant cette méthode, de trouver ce dont on a beſoin dans le grand livre, quelques étendues que ſoient les affaires dont il eſt chargé.

Le livre de caiſſe & de bordereaux, qu'on nomme dans l'uſage ſimplement livre de caiſſe, eſt le prémier & le plus important des livres auxiliaires. Ce livre contient en débit & en crédit tout ce qui entre d'argent dans la caiſſe d'un Négociant, & tout ce qui en ſort. Les eſpèces entrées & ſorties y ſont détaillées par bordereaux. C'eſt-là une attention d'une exactitude bien rigoureuſe, mais qui coûte peu, qui a ſon utilité, & qu'on a tort de négliger.

Ce livre ſe tient, comme le grand livre, par débit & crédit. Le Caiſſier y porte au débit tout ce qu'il reçoit, & au crédit tout ce qu'il paye, parce que la caiſſe doit en effet au Négociant dans l'ordre de la comptabilité, tout ce qu'elle a reçu, & il lui eſt dû tout ce qu'elle a payé; enſorte que rien n'eſt plus ſimple que le compte de la caiſſe, lorsque le caiſſier eſt exact dans ſes écritures.

Le livre des échéances eſt celui dans lequel on écrit le jour de l'échéance de toutes les ſommes à payer ou à recevoir. L'unique utilité de ce livre eſt d'aſſurer l'exactitude ſur les payemens & ſur les recettes; & cette exactitude eſt très importante. Il faut pourvoir ſans ceſſe aux payemens, dont le moindre retard donneroit atteinte au plus grand crédit, & ſuivre avec une égale attention la recette pour ne pas s'expoſer à l'inſolvabilité d'un débiteur ou à la perte d'une lettre de change, faute de l'avoir fait proteſter à tems. Ce livre ſe tient en deux parties; l'un contient les échéances des payemens, & l'autre celles de la recette. Les payemens faits ſont marqués à chaque article par un P. & les articles reçus par un R.

Le livre des numeros eſt un livre très utile dans l'ordre des écritures chez un Négociant, dont le Commerce l'oblige d'avoir des marchandiſes en magaſin. C'eſt pour ainſi dire, l'état de ſon importation & de ſon exportation. On le tient de même que le précédent, en deux parties; dans la partie à gauche on écrit toutes les marchandiſes qui entrent dans le magaſin, diſtinguées par bales, caiſſes, ou tonneaux, par qualité, quantité ou poids, & par leurs numeros, & leur date d'entrée.

On écrit ſur la page à droite la ſortie de chaque article, la date du jour & le nom de l'acheteur. Par cet ordre le Négociant peut avoir à chaque inſtant ſous ſes yeux ce qui lui reſte de chaque article en magaſin, les dates des achats & des ventes qu'il a faites, & les noms de ſes vendeurs & de ſes acheteurs.

Le livre des factures eſt encore très néceſſaire au bon ordre.

Le Négociant y porte les factures des marchandiſes qu'il achete & qu'il envoye pour le compte d'autrui; celles des marchandiſes qu'il vend par commiſſion; & les factures de celles qu'il envoye au-dehors pour être vendues pour ſon compte.

Le

Le livre des comptes courans ne ſemble être admis au nombre des livres auxiliaires que pour porter l'exactitude au plus haut dégré. Il ſe tient en débit & en crédit de même que le grand livre. Il ſert à dreſſer les comptes qu'on envoye aux Correſpondans pour les régler avec eux. C'eſt proprement un double des comptes courans, que le Négociant garde pour y avoir recours au beſoin.

Le livre des commiſſions, ordres ou avis, n'eſt qu'un extrait fort abrégé, & dans un ordre clair & ſimple, des lettres miſſives qui contiennent des avis, des ordres ou des commiſſions. Ce ſeroit augmenter l'utilité de ce livre, que de le tenir auſſi en deux parties, & de porter ſur l'une les ordres & les commiſſions qu'on reçoit, & ſur l'autre, celles qu'on donne, & toujours par ordre de dates.

Le livre des acceptations ou des traites, ſert à enregiſtrer toutes les lettres de change que les Correſpondans marquent avoir tirées. Cet enregiſtrement eſt néceſſaire pour connoître à la préſentation, ſi on en a avis, ſi on a ordre de les accepter.

Le livre des remiſes ſert à enrégiſtrer toutes les lettres de change à méſure que les Correſpondans les remettent pour en exiger le payement. Le Négociant porte auſſi ſur ce livre les lettres qu'il tire lui-même ſur ſes Correſpondans; & beaucoup de Négocians pour ne pas multiplier les livres auxiliaires, n'en tiennent qu'un ſeul pour y enrégiſtrer également les lettres tirées ſur eux, celles qu'ils tirent & celles qui leur ſont remiſes par leurs Correſpondans.

Le livre de dépenſes contient toutes les petites dépenſes domeſtiques, ſoit pour le Commerce, ſoit pour la maiſon.

Le livre de copies de lettres eſt très important. C'eſt celui où doivent être copiées toutes les lettres d'affaires, que le Négociant écrit à ſes Correſpondans, pour ne point perdre de vuë ce qu'il a écrit & les ordres qu'il a donnés. On ſentira mieux l'utilité de ce livre à l'article où nous traiterons de la Correſpondance.

Le livre des ports de lettres eſt encore un objet digne d'attention. Le Négociant ouvre ſur ce livre un compte particulier à chacun de ſes Correſpondans pour les ports de lettres qu'il a payés pour eux, dont le total ſe

porte à leur débit ſur le grand livre, & dans leur compte courant lorſqu'il s'agit de le ſolder.

Le livre des vaiſſeaux ſe tient en deux parties, en débit & crédit pour chaque vaiſſeau. On porte au débit les frais d'avitaillement, miſes hors, gages, &c. & dans le crédit, tout ce que le vaiſſeau a produit pour fret, ou autrement. Le total de l'un & de l'autre ſe porte enſuite ſur le journal, en débitant & créditant le vaiſſeau. On connoîtra mieux la néceſſité de ce livre à l'article du Commerce maritime.

Le livre des ouvriers n'eſt néceſſaire qu'aux fabricans. Il ſe tient en débit & en credit pour chaqu'ouvrier. On porte au débit les matières qu'on leur donne à travailler, & au crédit les ouvrages qu'ils rapportent.

Les Négocians des villes où il y a des Banques, ont encore un livre de Banque, qui contient leur compte en Banque par débit & crédit. Un coup-d'œil ſur ce livre les aſſure à chaque inſtant avec exactitude, de l'étendue des fonds qu'ils ont en Banque; & il leur importe beaucoup qu'il n'y aît jamais la moindre erreur ſur cet article.

La forme de ces livres ne varie chez les Négocians qui tiennent leurs écritures dans un bon ordre, qu'à l'égard des monnoyes des différens Etats; chaque Négociant les tient dans la monnoye du pays qu'il habite. En France on les tient en livres, ſols & deniers tournois, en Angleterre par livres, ſols & deniers ſterling, dans les Pays-Bas en livres, ſols & deniers de gros: ainſi des autres Pays. Nous arrêterons plus particulièrement l'attention du jeune Négociant ſur la valeur, la différence & le pair des monnoyes dans l'article du change, & ſur les livres de bord & de ſous-bord dans celui du Commerce maritime.

Tous ces livres ne ſont pas ſeulement néceſſaires pour établir & entretenir le bon ordre & une méthode de direction ſûre, exacte & indiſpenſablement néceſſaire dans les affaires de Commerce. Leur utilité s'étend plus loin encore. Le Négociant a ſouvent beſoin de ſe rappeller les exemples d'anciennes opérations, de revenir ſur la marche qu'il a ſuivie; de voir le détail même de celles qui ne ſont pas encore finies, dont la mémoire ne ſçauroit ſe charger. Avec le ſecours de ces livres il a ſans ceſſe les yeux ouverts ſur ſes affaires: il y trouve ſes ordres, ſa correſpondance, les prix d'achats, les prix de vente, ſes frais, ſes déboursés, la naiſſance, les progrès

grès de chaque affaire, la route qu'il a priſe, & ſes ſuccès; même les fautes qu'il a faites, qu'il faut réparer, ou prévenir dans d'autres affaires. Il trouve dans ſes livres un tableau exact de chaque opération: c'eſt avec ce ſecours qu'il jette les yeux ſur le paſſé, qu'il règle le préſent, & qu'il prévoit l'avenir; qu'il réflechit profondément ſur les moyens de parvenir à ſon but: il les fortifie s'ils ſont foibles, il leur prête de l'activité s'ils ſont trop lents, il en ſuſpend l'application ſi le moment n'eſt pas favorable. En un mot le tableau de ſes affaires que ſes livres lui préſentent, lui fournit ou lui ſuggere les moyens de donner à ſes deſſeins une exécution prompte & facile, prudente & ſage dans l'inévitable variété des circonſtances, enfin d'étendre & de perfectionner ſans ceſſe ſon expérience.

Le Commerce eſt expoſé à des orages ſur terre comme ſur mer: il y a des faillites à craindre, comme des naufrages à redouter. Ces accidens funeſtes ne ſont pas tous également au-deſſus de la prévoyance humaine. La ſageſſe, la prudence, l'expérience du Négociant, lui donnent les moyens d'en éviter une partie & de pourvoir aux ſuites facheuſes de l'autre. On évite les naufrages par les ſoins qu'on donne à la conſtruction, au radoub, à la viſite des vaiſſeaux, à la manière de les charger, au ſoin dans le choix des équipages, & ſur-tout des pilotes & des capitaines; & l'on en prévient les ſuites par le ſecours des aſſurances bien faites & à propos, & enfin en diviſant ſes risques.

Il n'y a point de compagnies d'aſſurance pour les faillites; c'eſt un établiſſement que nous pouvons peut-être eſpérer du progrès actuel de nos connoiſſances. Mais en attendant l'établiſſement de ce ſecours public, qu'il ſeroit heureux de pouvoir former; toutes les reſſources du Négociant ſont dans ſa ſageſſe & dans ſon habileté. Les faillites ſont un écueil très dangereux, contre lequel il faut être en garde. Un Négociant, qui travaille ſur de bons principes, qui a l'art & l'attention de bien diviſer ſes ſpéculations & ſes risqus, n'expoſe guères au-delà de ſon bénéfice ou de l'intérêt de ſes fonds, dans chaque article qu'il embraſſe; & dans le cours ordinaire du Commerce, il eſt toujours dédommagé de la perte ſur un article, par le bénéfice qu'il fait ſur un autre. Il a donc bien moins à craindre ſa chûte par des pertes que peuvent lui donner ſes entrepriſes, que le coup que peut lui porter la chûte d'un autre Négociant. Nous entrerons dans un plus grand détail ſur les précautions que le Négociant doit prendre contre les accidens de terre & de mer aux articles du Commerce maritime & des faillites. Ces obſervations ſuffiſent ici pour faire connoître encore la néceſſité & l'utilité

des

des livres & du bon ordre des écritures dans tous les cas, où un orage inévitable ou imprévu, jette une maiſon de commerce dans des embarras capables d'ébranler ſon crédit, & de lui faire craindre une chûte prochaine.

Les livres du Négociant & ſa correſpondance ſont le ſiége & la preuve inconteſtable de ſa probité & de ſa bonne foi, comme la preuve de ſes talens pour le Commerce. C'eſt dans l'exacte économie & l'ordre de ſes livres qu'il trouve la prémière ſource du ſecours qu'un accident, qu'un évênement facheux & imprévu, lui rendent néceſſaire pour ſoutenir ſon état. C'eſt-là la prémière baſe ſur laquelle il a dû fonder ſon crédit, & qui lui en rend l'uſage facile dans le beſoin. Il eſt rare qu'il arrive, il n'arrive même jamais à un Négociant qui tient par l'exactitude rigoureuſe de ſes écritures ſes affaires dans un grand ordre, de trouver toute ſa fortune entière embarraſſée, ou ſon état compromis par quelque orage que ce ſoit; parce que les yeux toujours ouverts ſur le tableau de ſes affaires, il n'engage jamais dans une ſeule entrepriſe, dans un ſeul article de marchandiſes, ni avec une ſeule correſpondance, au-delà de ce que l'état de ſon Commerce peut lui permettre de riſquer de perdre ſans craindre ſa chûte. Mais ſi malgré cette ſage circonſpection il éprouve la ceſſation des payemens d'un de ſes débiteurs à la veille des ſiens, ſon crédit peut en être ébranlé, quelque ſolide qu'il ſoit: ſa caiſſe peut avoir alors un beſoin ſi prompt, qu'il ne peut attendre les ſecours de la place, quelque-fois trop lents, & peut-être incertains dans un délai fort court. Le Négociant peut ſe trouver ainſi expoſé avec un fonds infiniment ſupérieur à ſes engagemens. Le bon ordre de ſes écritures qui aſſure ſon état dans un moment aux yeux d'un ami, aux yeux d'un Négociant homme de bien, lui ouvre en même tems ſa caiſſe. On pourroit en citer des exemples dans toutes les places de Commerce. Il ne faut que de l'humanité pour venir au ſecours du Négociant qui ſe trouve dans cette ſituation: & il y auroit presque toujours de l'imprudence à ſecourir un Négociant qui dans ce moment critique, ne peut montrer que du desordre & de la confuſion dans ſes livres, & de l'incapacité dans ſa correſpondance; la chûte de ce dernier eſt comme aſſurée au moindre choc, pendant que le prémier ſoutient les plus grands revers, même ſans que le public s'en apperçoive, & ſans que ſon crédit en reçoive la moindre atteinte. Si la violence de l'orage a rendu le ſecours trop difficile; ce qui peut arriver quelque-fois, (car qui eſt-ce qui connoit la ſource qui répand des calamités ſur l'eſpace de la vie?) le bon ordre de ſa ſituation bien-tôt reconnu, lui rend tout facile. C'eſt un grand malheur pour un Négociant qu'un retard de payement, mais c'eſt le ſeul qu'il éprouve, & qu'il répare ſouvent fort promptement

tement par ſa probité & par ſes talens; pendant que la méfiance s'empare de tous les créanciers d'un Négociant, dont les écritures ne ſont pas en bon ordre, met promptement le desordre dans ſes affaires & précipite ſa ruïne. L'honneur, la fortune, tout eſt perdu ſans reſſource. Heureux s'il n'eſt pas encore ſoupçonné de fraude!

L'ORDRE dans les écritures, la méthode de les tenir avec la plus rigoureuſe exactitude, c'eſt la prémière baſe d'une maiſon de Commerce, c'eſt la prémière pierre, ou la pierre fondamentale de l'édifice. Les connoiſſances de cet ordre, de ſa néceſſité & de ſon utilité, eſt la prémière connoiſſance pratique ſur laquelle nous avons cru devoir d'autant plus inſiſter, qu'on ne ſçauroit ſuppléer à cette prémière règle de l'art de faire le Commerce, par aucune autre, ni par la force du génie; & que ſi on vouloit s'en paſſer, le même génie du Commerce, la même expérience des affaires qui a introduit cette prémière règle, y ramèneroit le Négociant.

LE jeune homme qui entre dans le Commerce, ne ſçauroit donc trop ſe familiariſer avec cette règle, avec l'exacte rigueur de l'ordre des écritures: & il le poſſédera à fonds fort promptement, ſi après avoir bien examiné la forme de chaque livre, ſi après avoir bien réfléchi ſur ce qui en fait l'objet, diſcuté & conçu l'utilité particulière de chaque livre en particulier, & celle qui réſulte de tous les livres enſemble, il ſe donne la peine de copier quelques pages de chacun de ces livres, d'y porter lui-même différens articles ſous les yeux & ſous la direction d'un teneur de livres, de faire enfin quelques écritures ſimulées & de les comparer à celles du teneur de livres. Il entendra enſuite en un moment toute l'étendue de la comptabilité du Commerce.

LE bilan eſt encore un livre du nombre des livres auxiliaires. Ce livre eſt auſſi ſimple qu'utile & néceſſaire. Il doit être tenu en deux parties, en débit & crédit, comme le grand livre. C'eſt un tableau exact de la fortune & de la ſituation actuelle du Négociant. Il contient en débit ſur la page à gauche tout l'argent en caiſſe, toutes ſes marchandiſes, tous ſes effets actifs, ou papiers, meubles & immeubles, & au crédit ſur la page à droite ſes dettes paſſives, même les effets qu'il a chez lui en dépôt ou en commiſſion. C'eſt ſur ce livre que le Négociant fait ſa balance de profits & pertes, & qu'il s'aſſure d'un coup-d'œil de la quantité de fonds dont il peut diſpoſer. Par cette raiſon on appelle auſſi ce livre *balance*. Il contient réellement la balance de la fortune du Négociant: & la prudence veut, auſſi-bien que le bon ordre, que le Négociant aît ſa ſituation toujours préſente.

Il y a trois ſortes de comptes uſités dans le Commerce pour la clôture des livres en parties doubles ; *le compte de capital*. *le compte des profits & pertes*, & *le compte de bilan*. Les deux prémiers ſont ouverts ſur le grand livre. Le Négociant ne ſolde ſes comptes que quand il veut clore ſes livres, ſoit pour en prendre de nouveaux, ſoit pour ſe retirer du Commerce. Le compte de bilan ne s'ouvre au grand livre que pour la clôture des livres. Quand il s'agit de la ſortie des livres, on le nomme *compte de bilan de ſortie*, & lorsqu'il eſt queſtion de prendre de nouveaux livres, on l'appelle *compte de bilan d'entrée*.

Dans le compte de bilan de ſortie on porte au débit tout ce qui eſt dû, & au crédit tout ce que l'on doit ; & dans le compte de bilan d'entrée on porte au débit tout ce qui eſt au crédit du compte de bilan de ſortie ; & au crédit, tout ce qui eſt au débit de ce même compte de bilan de ſortie.

Solder un compte, c'eſt le calculer, l'arrêter & en faire la balance. On ſolde les comptes ſur le grand livre, lorsqu'on termine une affaire avec un débiteur ou un créancier, lorsqu'il faut porter le compte à de nouveaux folios, ou ſur un livre nouveau.

Le bon ordre exige encore que le Négociant ſolde ſes comptes à la fin de chaque année, pour en ouvrir de nouveaux au commencement de l'année ſuivante.

Par l'arrêté de compte, *il eſt dû pour ſolde de compte la ſomme de . . .*, ou *l'on doit pour ſolde de compte la ſomme de . . .* ; un coup-d'œil ſur ces opérations en fixe aiſément la méthode exacte dans l'eſprit d'un jeune homme, qui peut ſur le champ les exécuter lui-même avec une grande facilité.

Le compte *en participation* eſt un compte qui ſe fait entre des Négocians, des profits & des pertes d'une ſociété anonime, qui a pour objet une affaire de Commerce entrepriſe *de compte à demi*, qu'on appelle *ſociété participe* ou *ſociété par participation*.

Ce compte donne trop ſouvent lieu à de grandes difficultés dans le Commerce, parce qu'il a pour objet une ſorte de ſociété dont la conduite eſt très délicate, & enfante quelque-fois des conteſtations qu'il eſt très important au Négociant d'éviter.

De

## *De la Correſpondance.*

Après l'examen & l'étude de l'economie, de la méthode de tenir les livres, & de l'ordre des écritures, la correſpondance doit être le principal objet de l'attention d'un jeune Négociant. C'eſt un talent très rare & très précieux dans toutes ſortes d'affaires, ſur-tout dans le Commerce, que celui de ſavoir bien tenir une correſpondance. L'ordre eſt déjà beaucoup. Mais il ne ſuffit pas. La correſpondance exige une étude refléchie & profonde, non-ſeulement ſur des bons modéles, qui en ce genre ne ſe trouvent que dans les livres de copies de lettres des premiers Négocians; mais encore une connoiſſance exacte de la nature de chaque affaire particulière qu'on veut traiter, & des uſages du pays où l'on veut traiter. Nous ne craignons point de dire que la correſpondance demande, pour ne rien laiſſer à déſirer, une expérience conſommée dans les affaires de Commerce. C'eſt ici que le Négociant déploye un grand ſens, un grand fonds de lumières & une grande connoiſſance des hommes, & en même tems des affaires du Commerce, de celles ſur-tout de tous les pays où il écrit & ou il étend ſes opérations.

Le stile épiſtolaire eſt la prémière partie de la correſpondance qui doit fixer l'attention du jeune homme. C'eſt dans la litterature le genre d'écrire qui préſente le moins de bons modéles. Nous ne pouvons citer parmi les anciens que les lettres de Ciceron & celles de Pline le jeune; & comme il s'agit ici d'un genre ſérieux, de traiter des affaires & de contracter ſouvent par lettres des engagemens, & des engagemens très importans, nous devons peu d'attention aux lettres de compliment, de recommandation, aux lettres enjouées, badines; il faut s'attacher aux lettres ſérieuſes, dans leſquelles il s'agit d'affaires importantes. Telles ſont celles de *Ciceron* à *Quintus* & à *Caton*, qui roulent ſur des affaires d'Etat & de Politique. Nous n'avons pas un ſeul modéle de ce genre dans notre langue. Nous pourrions citer *les Lettres de Madame de Sevigné*, mais nous ne pourrions les citer que pour l'agrément, & nous n'avons point à traiter dans le Commerce de ſujets de pur agrément. Nous ne pouvons que propoſer au jeune homme quelques règles à étudier, & lui conſeiller d'en faire enſuite l'application ſur le livre de copie de lettres d'un bon Négociant; & par cette étude jointe aux connoiſſances des affaires de Commerce & à l'experience, il ſe formera lui-même, & ſe donnera les talens que demande la correſpondance.

Il eſt plus facile de ſentir que de définir les qualités que doit avoir le ſtile épiſtolaire. Ces qualités ſont la clarté, la préciſion, le choix des termes propres au ſujet qu'on traite, & le ton ſimple & naturel de la converſation, dont les lettres ſont l'image & tiennent la place. On peut ſe donner ces qualités par une lecture un peu refléchie, des ouvrages mêmes que nous avons ſur le Commerce, où l'on apprend non-ſeulement à bien parler, mais à bien penſer; par l'attention à penſer avant que de parler, & à rendre correctement & avec clarté ce qu'on penſe; & enfin à bien concevoir le ſujet ou l'affaire dont on veut parler. *Ce que l'on conçoit bien*, dit Boileau, *s'énonce clairement:* ce qui exige cependant beaucoup d'uſage de la langue dans laquelle on écrit. Il eſt même ſouvent néceſſaire que le Négociant écrive dans la langue de ſon correſpondant. On peut obſerver ici en paſſant que tous les Négocians d'Europe tiennent leur correſpondance en françois avec la france, &, ce qui n'eſt pas à la loüange des François, peu de Négocians de france ſavent les langues étrangères.

La ſcience du calcul, qui eſt la prémière que le jeune Négociant doit avoir acquiſe, doit contribuer à lui rendre l'eſprit juſte, ſur-tout s'il y a ajouté la connoiſſance des prémiers élemens de la géométrie. Il n'y a perſonne, dit le Père Lami, dans ſes entretiens ſur les ſciences, qui raiſonne en général avec autant de bon ſens & de juſteſſe, qu'un Négociant, ſur les affaires de ſon Commerce; les reflexions & les calculs qu'il eſt obligé de faire ſans ceſſe, l'acoutument à penſer.

Cette juſteſſe d'eſprit eſt l'ame de la correſpondance. Mais cette juſteſſe d'eſprit ne ſuffit pas, ſi on prend ici ce mot dans l'acception commune. Car on borneroit l'eſprit juſte à cet eſprit propre à tirer des conſéquences juſtes des principes ou des faits vrais ou faux qu'on lui préſente. Cet eſprit juſte ceſſe de l'être, ou du moins ſon opération devient fauſſe & entraine dans l'erreur, l'ors qu'il juge ſans être aſſuré par des connoiſſances exactes, de la vérite des principes & des faits qui lui ſont préſentés.

La juſteſſe de l'eſprit que nous demandons ici, doit s'entendre dans un ſens plus étendu L'eſprit juſte exige une connoiſſance exacte de la verité des principes & des faits ſur lesquels on l'exerce. La vérité eſt quelquefois le réſultat d'un grand nombre de combinaiſons: pour bien juger il faut bien voir, & pour bien voir il faut voir beaucoup. C'eſt en ce ſens qu'on dit que l'eſprit juſte n'eſt juſte qu'à de certains égards, & qu'on n'a véritablement de juſteſſe d'eſprit que ſur les matières qu'on a méditées & dont on con-

connoit exactement les principes. On ne peut avoir l'eſprit juſte ſur ce qu'on ignore; & le bon eſprit ne porte point de jugement ſur ce qu'il ne connoit pas.

Ainsi il ne ſuffiroit pas pour exceller dans la correſpondance; de poſſéder le talent d'écrire dans ce genre, ſi l'on n'y réuniſſoit la juſteſſe de l'eſprit; & la juſteſſe de l'eſprit exige un détail de connoiſſances exactes de toutes les affaires qui peuvent être le ſujet de la correſpondance.

De-là on doit ſentir la néceſſité où eſt le Négociant de connoître à fonds toutes les branches de Commerce qu'il ſe propoſe d'embraſſer, & d'avoir aſſez de connoiſſances générales pour ſavoir quelque-fois ſe procurer au beſoin par la correſpondance les connoiſſances locales & de détail néceſſaire, ſuivant des circonſtances que les révolutions du Commerce amenent ſans ceſſe. Il doit ſouvent auſſi diriger des propoſitions, des demandes, ou des réponſes, ſuivant des loix ou des uſages du Commerce, qu'il ne lui eſt pas permis d'ignorer, & dont l'ignorance le précipiteroit quelque-fois dans de grands embarras, ou cauſeroit des pertes de conſéquence.

On doit diſtinguer la correſpondance du Négociant, qui a pour objet ſes propres affaires, ſes achats, ſes ventes, ſa propre circulation, qui peut être bornée à plus ou moins d'affaires; de la correſpondance qui a pour objet le Commerce de commiſſion. Savoir demander des avis, donner des ordres, preſcrire des limites à propos, demande beaucoup de circonſpection & d'exactitude dans les lettres, & par conſéquent beaucoup de connoiſſances.

La correſpondance qui a pour objet la commiſſion, exige bien autant de prudence, autant de circonſpection, & une plus grande étendue de connoiſſances. Le Commerce de commiſſion eſt eſtimé le plus ſolide. Mais c'eſt une branche de Commerce qu'on voudroit inutilement embraſſer, ſi on n'avoit d'autre fonds que de l'argent & de la volonté. On ne ſe la donne point à ſon gré cette branche de Commerce; on l'acquiert par la confiance qu'on s'attire, par la réputation d'exactitude de probité, & de capacité; & on ne peut la conſerver & l'étendre, qu'en ſoutenant bien ces grands principes de la confiance publique. Le Négociant peut également perdre ou améliorer ſans ceſſe cette branche de Commerce chez lui par ſa correſpondance, c'eſt-à-dire par la manière dont il tient ſa correſpondance.

Ce ne ſera donc que dans le détail des connoiſſances pratiques du Commer-

ce & de ſes différentes branches, dans lequel nous nous propoſons de conduire ſucceſſivement le jeune Négociant, qu'il pourra perfectionner le talent d'écrire des lettres, acquis par la lecture, par l'uſage, & la refléxion, & qu'il parviendra à ſe donner celui de tenir une correſpondance telle que l'exige l'art de bien faire le Commerce.

Nous revenons, avant que de finir cet article, ſur la néceſſité & l'utilité du livre de copies de lettres. La correſpondance ſe diviſe chez le Négociant en autant de branches qu'il a de différentes affaires en mouvement. Chaque affaire a ſa chaine ou ſon fiſtême ſuivi d'opérations; quelques uns même ſont d'un grand détail, dont il eſt impoſſible que la mémoire reſte chargée; & quand la mémoire d'un Négociant pourroit même ſuffire, il ne ſeroit pas prudent de s'y fier; l'exactitude toujours très importante en affaires, ne le permettroit pas. A' méſure qu'il eſt obligé de répondre aux lettres qu'il reçoit ſur ſes affaires, il doit ſouvent revoir les lettres qu'il a écrites, pour rendre ſes réponſes rélatives & exactes; il doit même quelque-fois par ſes réponſes rectifier & règler ſur la vue de ſes lettres antérieures, la conduite d'un correſpondant, ſoit pour ſon compte, ſoit pour celui de ſon correſpondant lui-même. C'eſt enfin dans ſes copies de lettres qu'il trouve ſouvent une bonne ſolution à des difficultés qui ſurviennent, qui ſeroient le principe d'une diviſion, ou d'obſtacles au ſuccès d'une opération. Par cette attention ſur les lettres écrites, rien n'eſt négligé, & le Négociant vigilant & ſage y trouve ſouvent la ſource d'un heureux conſeil. Car toutes les lettres doivent contenir l'hiſtoire exacte de chaque affaire de Commerce; ce qui eſt toujours d'une utilité très étendue, & très importante dans la maiſon d'un Négociant.

---

## *Du Crédit.*

Devons-nous craindre le réproche de ne nous être occupés jusqu'ici, que du ſoin de préſenter à un jeune Négociant les divers moyens de s'enrichir; que notre inſtruction ne ſervira qu'à dévélopper chez lui le germe de l'ambition, l'amour des richeſſes, paſſions qui n'étouffent déjà que trop dans le cœur de tous les hommes les ſémences naturelles de la vertu?

Nous avons déjà conſidéré en plus d'un endroit le Commerce du côté moral, & le ſujet que nous traitons ici, exige eſſentiellement que nous l'enviſa-

viſagions encore de ce côté avec une attention nouvelle; puiſqu'en propoſant au jeune Négociant la néceſſité de ſe former un crédit, & les moyens de l'accroitre & de le conſerver, nous lui préſentons en même tems la juſtice, la probité, la bonne-foi, la fidélité & l'exactitude à remplir ſes engagemens; le desintéreſſement, l'amour de l'humanité, en un mot, toutes les vertus, pour prémière baſe du crédit.

Le bien eſt néceſſaire à la vie, comme tel on peut le rechercher. Dans l'état actuel de toutes les Sociétés, il eſt néceſſaire, pour leur intérêt général, qu'il exiſte parmi les membres qui les compoſent, une envie permanente d'acquérir & un déſir modéré des richeſſes. Car c'eſt là la ſource du bien-être du cultivateur, de l'artiſan & du propriétaire des productions de la nature & de celles de l'art. On peut donc déſirer les richeſſes, pourvu qu'on ne les acquière pas aux dépens de la vertu. Ainſi au-lieu d'une ambition desordonnée, de la jalouſie & de l'envie, nous voulons inſpirer à un jeune homme cette noble émulation qui ne s'occupe à ſurpaſſer un rival que par des efforts louables & généreux; une émulation toujours agiſſante qui prend le mérite d'autrui pour modèle, & qui tend ſans ceſſe à la perfection. Nous voulons que le ſéjour du Négociant ne ſoit orné que de ſa ſeule modeſtie; que le retranchement du ſuperflu, qu'une ſage modération, qu'une vertueuſe frugalité, ſoient la prémière & la principale ſource de ſon abondance: c'eſt ainſi que le Négociant jette les fondémens ſolides d'un édifice durable.

Une conduite dirigée par l'intelligence, par la ſcience de ſon état, eſt, après la vertu, ce qui dans un Négociant, contribue le plus à lui attirer la confiance publique, à établir la baſe de ſon crédit.

Le Commerce, dit-on ſans ceſſe, exige-t-il donc tant de ſoins & d'étude? Tant de gens qui s'y ſont diſtingués & qui s'y diſtinguent tous les jours, s'y ſont-ils préparés d'une manière ſi laborieuſe, & l'expérience ne ſuffit-elle pas?

L'expérience eſt un grand maitre, mais ſes diſciples ne font que des progrès inſenſibles pendant une longue ſuite d'années. Doit-on paſſer les plus beaux jours de ſa vie dans l'attente d'un fruit ſi tardif? La ſcience nous donne en fort peu de tems l'expérience d'un grand nombre d'années, tant ſur les connoiſſances pratiques, que ſur les bonnes qualités morales, qui les unes & les autres exigent une étude ſérieuſe & ſont également chez les Négocians la baſe d'un grand crédit.

Il

Il ne s'agit point ici de ce crédit, qui ſuivant l'Auteur des *Eléments du Commerce*, conſiſte dans la faculté d'emprunter ſur l'opinion conçue de l'aſſurance du payement. C'eſt-là le crédit dont peut joüir un Etat quelconque, ou un particulier dans ſa patrie. Ce n'eſt point là le crédit qui met des ſommes immenſes en papier dans la circulation, qui tient lieu par-tout d'argent comptant, & qui eſt l'ame de la circulation des denrées & des marchandiſes. Le Négociant reçoit quelque-fois des dépôts, mais il n'emprunte point. Il vend & achette à terme, ou il reçoit ſon payement en papier & paye en même monnoye. C'eſt cet uſage général dans le Commerce de l'Europe d'acheter & de vendre à terme, & de tout payer en papier, qui forme la ſomme immenſe de crédit qui donne au Commerce toute l'étendue & toute l'activité que nous lui voyons.

Le crédit du Négociant conſiſte donc dans la faculté d'acheter à terme, de payer en ſon papier dans le Commerce, c'eſt-à-dire, dans toutes les places de l'Europe, comme papier-monnoye. Les limites de cette faculté ſont celles du crédit, & conſéquemment de la fortune qu'un Négociant peut faire dans le Commerce. Le crédit du Négociant monte au décuple de ſon fonds, & quelque-fois au-delà, ainſi que la ſomme de tous les crédits particuliers réunis dans le Commerce.

Pour comprendre jusques où le Négociant peut étendre ſon crédit, il faut ſe former une idée du crédit général, qui circule dans le Commerce, & qui en eſt l'agent le plus actif & le plus important. Qu'on jette un coup-d'œil ſur les reviremens qui ſe font tous les jours à la Banque d'Amſterdam: on les voit ſe multiplier jusques à dix & douze millions de florins par jour; on connoit dans cette place un grand nombre de maiſons qui font jusques à ſoixante millions d'affaires par année. La Bourſe de Londres préſente une aſſemblée plus nombreuſe, une plus grande quantité de Négocians & un uſage du crédit infiniment plus étendu. Cependant ſi on en écarte l'agiotage des fonds publics, cette Bourſe réduite aux ſeules affaires de Commerce, on trouvera dans celle d'Amſterdam une grande ſupériorité. La raiſon en eſt que les Négocians d'Amſterdam ſont les Banquiers de toute l'Europe, des Anglois mêmes, & les ſeuls Négocians qui travaillent directement avec toutes les places qui ont un change ouvert, ou quelque part dans le Commerce. On pourroit mettre en doute ſi la Bourſe de Hambourg, qui acquiert tous les jours de nouvelles forces, n'égale pas aujourd'hui celle de Londres. Les Négocians de Lyon ſoldent à chaque payement pour plus de dix millions d'affaires, & ſouvent n'employent pas trois-cent mille livres

de

de comptant. C'eſt une circulation perpétuelle ſur le crédit d'un payement à l'autre. Il en eſt de même en proportion de l'uſage du crédit dans toutes les autres places de Commerce.

Pour juger de la portion du crédit qu'un Négociant peut s'approprier de cette ſomme immenſe du crédit général, qu'on ſuppoſe que dix ou douze Négocians d'Amſterdam de la prémière claſſe ſe réuniſſent pour faire une opération de Banque: ils peuvent dans un moment faire circuler dans toute l'Europe pour plus de deux-cens millions de florins de papiers-monnoye préférés à l'argent comptant. Il n'y a point de Souverain qui puiſſe en faire autant; &, ce qui eſt encore bien digne de l'attention d'un jeune homme, ce crédit eſt une puiſſance, que ces dix ou douze Négocians exerceront dans tous les Etats de l'Europe avec une indépendance abſolue de toute autorité.

Pour achever enfin de donner une idée juſte & aſſez étendue du crédit dans le Commerce, nous ne ſçaurions mieux faire que de rappeller ici les obſervations de Mr. *de Gaſtumeau* de l'Académie de la Rochelle & Sindic de la Chambre de Commerce de la même ville. Le délai ou le terme que prend le Marchand pour payer ce qu'il achette, eſt fondé ſur la néceſſité où il ſera d'attendre lui-même le moment de la vente. La conſommation du peuple eſt l'unique objet du Commerce: or le peuple ne conſomme pas tout dans un jour; il faut du tems pour faire renaitre les beſoins. Le Marchand eſt à l'égard du peuple ce qu'eſt un Père de famille dans le ſein de ſa maiſon: l'un & l'autre font proviſion de choſes néceſſaires à la vie, & ils proportionnent la quantité au tems qu'ils ont penſé qu'en dureroit la conſommation. Le Marchand eſt donc obligé d'attendre l'argent du peuple, & dès-là forcé lui-même de faire attendre ſon vendeur. Qu'on change cet ordre, on rendra le Commerce inpraticable; on mettra le Marchand hors d'état de s'approviſionner & de s'aſſortir à tems des différentes eſpèces de marchandiſes qu'il a coutume de vendre: ſa maiſon, ſes magaſins, ſes établiſſemens, ſes talens deviendront inutiles; il ſera ruïné & le peuple expoſé à manquer de tout.

Cet argent du peuple, que ſes beſoins journaliers font paſſer entre les mains du Marchand, eſt l'unique fonds du Commerce, & il ne peut être remplacé par aucun autre. En effet, qu'on faſſe attention à la manière dont l'argent ſe répand dans ſes diverſes circulations, on verra qu'il n'exiſte jamais nulle-part en ſommes conſidérables ramaſſées tout-à-la-fois, même chez les perſonnes les plus riches; mais qu'il eſt continuellement diſperſé dans

mille & mille mains, où il ne s'arrête qu'un inſtant, & ſeulement autant qu'il faut pour ſubvenir aux dépenſes des familles, aux frais de la culture des terres, aux ſalaires des ouvriers des manufactures, &c. Plus ces objets auront d'étendue, plus ſans doute il faudra de l'argent ; mais ce ne ſera que pour le répandre plus rapidement avec plus d'abondance: ce qu'un homme riche, à la tête d'une grande entrepriſe aura de plus qu'un autre, ce ſeront des effets en plus grande quantité, un plus grand nombre de débiteurs, beaucoup plus de billets & de lettres de change dans ſon porte-feuille, mais peu ou presque point d'argent comptant.

La vivacité de cette circulation eſt encore plus ſenſible dans les recettes & les dépenſes d'un Etat. Les Rois, les Républiques, lèvent chaque année des ſommes immenſes ſur leurs ſujets, & ces ſommes à peine reçues refluent chez les ſujets par des millions de canaux qui les réportent aux lieux mêmes d'où elles ſont ſorties.

Nul argent n'eſt mis en réſerve. Si l'économie en fait quelques amas, ce n'eſt qu'en vuë de le placer tout-à-la-fois dans des acquiſitions de fonds : mais l'acquiſition une fois faite, l'argent rentre dans la Société, parce que le vendeur du fonds ne s'en défait que par prodigalité ou pour acquiter des dettes précédemment contractées.

Si ce mouvement continuel de l'argent étoit arrêté ou ſuſpendu, le corps de l'Etat tomberoit tout-à-coup dans une langueur mortelle. L'argent eſt le reſſort qui met en action tous les arts, tous les talens, toute l'induſtrie du peuple.

Il eſt donc certain que tout l'argent eſt entre les mains du peuple; que c'eſt-là où il eſt vrayement utile; que plus il paſſe rapidement d'une main à l'autre, plus l'Etat a de mouvement & de vie, & que comme la force & le bonheur de l'Etat dépendent de cette circulation, il doit faire tous ſes efforts pour l'entretenir & l'augmenter, ou la rétablir, ſi quelque obſtacle venoit à l'interrompre.

Ceux qui ne connoiſſent pas aſſez le Commerce & la néceſſité de cette circulation, croyent que les Négocians ont un fonds particulier & indépendant de l'argent du peuple, & qu'avec ce fonds qui leur eſt propre, ils font leurs achats, & les payemens de leurs entrepriſes: ils ſe figurent des caiſſes toutes plaines, qui ne s'ouvrent que pour les beſoins du Commerce.

Rien

Rien n'eſt plus chimérique: les Négocians n'ont jamais d'argent en réſerve; tout ce qu'ils en ont, eſt diſperſé chez les ouvriers, les artiſans, les propriétaires des terres, les entrepréneurs des manufactures, tous ceux enfin qui fourniſſent au Commerce les divers objets qui le compoſent. Cet argent, il eſt vrai, reviendra au Négociant, qui l'a diſtribué, par les nouvelles ventes qu'il fera au peuple; mais toujours avec la lenteur des diverſes conſommations auxquelles il faut néceſſairement donner un tems ſuffiſant.

C'EST ce tems, c'eſt cette attention de la conſommation qui établit la néceſſité indiſpenſable des crédits: il faut que le Commerce réprenne des mains du peuple cet argent même qu'il y a mis. Or le peuple ne le raporte que peu à peu & à proportion de ſes beſoins.

QU'ON jette les yeux ſur le nombre & la valeur des objets qui entrent tout-à-la-fois dans le Commerce! on verra de combien ils excèdent la quantité numéraire de l'argent du peuple, au-moins de celui qui ſe porte au Commerce, dans le tems précis de ces achats.

CAR il faut obſerver que l'argent ne ſe répand dans le peuple que ſucceſſivement & par petites parties: depuis le citoyen le plus riche qui vit de ſes rentes ou du produit de ſes terres, juſqu'à l'artiſan & au laboureur, perſonne ne reçoit dans un jour tout l'argent qu'il dépenſera dans le cours d'un an. Ainſi la maſſe actuelle de l'argent du peuple, rélativement au Commerce, eſt ordinairement très modique: car on ne peut pas compter pour argent du peuple, celui qu'il n'a pas encore, ou celui qu'il ne rendra au Commerce que long-tems après l'avoir reçu.

CEPENDANT les Négocians peuvent-ils s'arrêter & attendre des reſſources ſi lentes? Il faut que les achats ſe faſſent, que les magaſins ſe rempliſſent à tems, que les manufacturiers s'approviſionnent de matières, que les vaiſſeaux s'expédient. Où prendre tout l'argent comptant néceſſaire à des entrepriſes ſi fortes? Et s'il n'exiſte pas, ou ce qui revient au même, ſi la valeur des effets ſurpaſſe de beaucoup les ſommes que le peuple réporte au Commerce dans le moment des achats, comment ſuppléra-t-on le ſurplus, ſi ce n'eſt par les termes, par les billets, les lettres de change & tous les autres papiers de Commerce qui répréſentent l'argent?

MAIS plus les entrepriſes demanderont de tems, plus l'exécution, plus la rentrée de l'argent deviendra lente & difficile. Les manufactures, les ex-

péditions maritimes ne rendent ſouvent les prémières miſes qu'au bout de deux ou trois ans; encore mille accidens peuvent-ils prolonger ce délai, du moins pour une partie des fonds d'avance. Si la manufacture s'arrête, ſi on ceſſe de l'alimenter des matières néceſſaires, l'établiſſement tombe, les ouvriers ſe diſſipent, les correſpondances paſſent ailleurs. Des entrepriſes ſi longues, ſi diſpendieuſes, & qui une fois commencées, exigent qu'on les ſuive ſans interruption, à peine de ſe décréditer & de tout perdre; de pareilles entrepriſes peuvent-elles ſe ſoutenir ſans des achats à terme, ſans le ſecours de l'uſage continuel du crédit.

Telle eſt l'idée de la ſomme du crédit général qui circule dans le Commerce, de l'uſage & de la néceſſité de l'exiſtence de ce crédit. Le Négociant ne peut ſe promettre d'étendre ſon Commerce qu'en proportion de la portion qu'il peut s'approprier de cette ſomme du crédit général. Car un Négociant qui reſtraindroit toujours ſon Commerce à ſon fonds réel, qui ne feroit des affaires qu'au comptant, ne ſçauroit faire qu'un Commerce très borné; & ne ſeroit qu'un Négociant médiocre, fort peu utile à ſa patrie, & au Commerce en général.

Le fonds réel qu'un Négociant apporte dans le Commerce, eſt ſans doute un moyen néceſſaire pour parvenir à l'acquiſition du fonds idéal, du crédit néceſſaire au Commerce: mais ce moyen ne ſuffiroit pas, s'il n'étoit ſoutenu en même tems par l'intelligence & par les mœurs. La confiance publique eſt le titre unique du fonds idéal, & cette confiance donne de l'étendue à ce fonds à proportion de l'étendue des affaires; car cette baſe ſolidement établie, les affaires ſe multiplient & le crédit s'accroit en même tems au point de devenir presque illimité. Mais cette confiance publique n'a pas moins pour baſe dans ſes divers dégrés d'accroiſſement, la bonne-foi, la probité, l'honneur du Négociant, que ſa fortune.

Le jeune Négociant doit regarder l'honneur comme la baſe principale du crédit, comme le fondement ſolide de la confiance publique dans les papiers-monnoyes, que le Commerce repand & reproduit ſans ceſſe pour des ſommes immenſes. L'honneur eſt une expreſſion à laquelle on attache différentes idées. Un Auteur Anglois dit, que l'honneur eſt une ſorte de papier de crédit, que l'on reçoit dans le Commerce, parce qu'il n'y a pas aſſez d'or (*a*). Cet honneur s'accommode avec la vanité, avec l'intérêt, la

(*a*) Miſcellaneous pieces, in two volumes. London, for R. & I. Dodſlay, 1761.

la mode & la ſituation. Cet honneur eſt le masque du vice: le véritable honneur eſt le fruit de la vertu. Celui des Négocians qui les diſtingue eſſentiellement de toutes les autres claſſes des citoyens, conſiſte dans une exacte probité, dans une droiture inflexible, même en ſécret à la vuë des plus preſſans beſoins, qu'aucun intérêt, qu'aucune paſſion ne peut entamer; dans la fidélité & dans l'exactitude la plus ponctuelle à remplir leurs engagemens. Cet honneur qui eſt la baſe du crédit du Négociant, & qui ſe confond même tellement avec ſon crédit, qu'on ne peut intéreſſer l'un ſans l'autre, qu'on ne peut donner atteinte à ſon honneur ſans altérer ſon crédit; ni toucher à ſon crédit ſans donner atteinte à ſon honneur; cet honneur fait la partie la plus précieuſe & la plus brillante de la fortune du Négociant: il eſt l'aliment de ſon induſtrie, la baſe, le ſoutien, l'ame de ſon Commerce: c'eſt-là la principale ſource de ſes richeſſes.

Le Négociant peut faire avec un fonds réel très borné pour quelques millions d'affaires; mais s'il laiſſe ſoupçonner ſa bonne foi, ſa fidélité en affaires, ſon exactitude dans ſes payemens, ſon honneur eſt altéré, ſon crédit tombe; s'il n'a eſſuyé aucune perte conſidérable, il pourra ſe ſoutenir encore, mais il ſera forcé de reſſerrer ſes affaires, & de travailler un tems infini à rétablir ſon nom, ſa réputation, ſon honneur & ſon crédit. Ici la fortune exige les préceptes de la morale les plus ſévères, la vertu la plus rigide. Aucune loi n'exerce ſur les Négocians un empire auſſi général & auſſi abſolu, & n'eſt plus néceſſaire & plus utile au Commerce.

On ne ſçauroit remettre trop ſouvent ſous les yeux d'un jeune Négociant cette importante vérité: la vertu & l'intelligence ſont la prémière baſe, la baſe eſſentielle du crédit, & le fonds réel ne doit être conſidéré, que comme un agent employé à faire connoître les bonnes qualités du Négociant.

C'est ſur ces principes que le crédit ſe forme d'abord dans un cercle étroit, qui eſt celui de la famille du Négociant: ce n'eſt encore pour ainſi dire alors qu'une eſpèce de crédit domeſtique; mais qu'il eſt bien important d'acquérir, parce qu'il eſt le principe & l'une des prémières cauſes d'un crédit plus étendu. Le crédit s'accroit enſuite par dégrés: il s'étend parmi les amis, parmi les connoiſſances & bien-tôt dans toute la place que habite le Négociant, & ſes progrès ſont heureuſement annoncés par l'eſtime & la confiance de ſa famille. Ce crédit donne la plus grande facilité pour multiplier & étendre les affaires; & les affaires mêmes étendent le crédit beau-

coup au-delà des limites de la place où le Négociant travaille. Enfin le crédit s'étend au loin rélativement à celui de la place, c'eſt-à-dire dans toutes les places avec leſquelles celle-ci a un échange ouvert & peut faire des affaires directement, ſoit de Banque, ſoit d'achat, de vente, ou de commiſſion.

Pour donner une grande élévation à ſon crédit, le Négociant doit multiplier ſes affaires dans ſa place & au-dehors le plus qu'il eſt poſſible. Car la réputation de faire beaucoup d'affaires contribue infiniment à groſſir la ſomme du crédit: mais cette réputation ſeule ne ſuffit pas, il faut y joindre celle de faire de bonnes affaires, & celle-ci ne s'acquiert que par la ſageſſe & l'intelligence. Le bon Négociant ſait qu'il eſt impoſſible que toutes les affaires de Commerce ſoient également avantageuſes, il perd quelquefois, mais lorsqu'il ne perd que par le ſeul effet de l'incertitude des évènemens toujours inhérente aux affaires de Commerce, le public n'en a aucune connoiſſance, ſon intelligence cache ſes pertes d'autant plus ſurement que ſes risques étant bien diviſés, elles ſont peu ſenſibles. Mais on obſerve le nombre des ventes, des achats faits ſuivant les règles & les maximes du Commerce; des ſpéculations ſur des denrées ſujettes à des révolutions lorsqu'elles ſont à bas prix, & des ventes faites à des prix hauts. Dès-lors on accorde au Négociant qu'on voit travailler ſur de bons principes, l'intelligence & la ſageſſe de ſon état; & la confiance qui s'établit ainſi ſolidement ſur ſa place, eſt la méſure de celle qui s'étend rapidement dans les marchés étrangers.

Il eſt très important d'obſerver que le crédit établi, quelque borné qu'il ſoit dans ſon principe, devient néceſſairement très étendu pour un Négociant qui ne s'écarte point des règles de la ſage économie, de la prudence ſur les ventes, les achats, les traites & les acceptations. Il ne faut pas perdre de vuë que le crédit du Négociant conſiſte eſſentiellement dans la faculté de faire ſes achats à terme, ou de payer en papier le prix de ſes ventes. Le grand crédit une fois établi, le Négociant avec un fonds réel très borné achette beaucoup: toute ſon attention doit être de vendre en proportion avec bénéfice. Comme il fait ſes ventes en papier, il employe ce papier à rembourſer le ſien, & ſes fonds réels lui ſervent merveilleuſement à remplir les vuides qui réſultent quelque-fois de la difficulté de la navigation, ou d'un retard de vente, ainſi que pour éviter des ventes forcées qui donnent rarement du bénéfice.

Lors-

Lorsque les achats ſe font en quelques denrées ou marchandiſes qui ne s'achettent qu'au comptant, ou à ſi court terme qu'il faut payer en lettres très courtes, & cependant garder quelque tems les marchandiſes en magaſin; ſi le fonds réel d'une maiſon ne peut ſuffire à remplir les limites d'une ſpéculation, ce qui arrive aux maiſons les plus ſolides qui travaillent dans le Commerce des ſoyes, on peut ſe faire des fonds en tirant, ou en ſe faiſant remettre par des amis à qui on indique un rembourſement éloigné. Ces opérations ſont couteuſes, parce qu'il arrive ſouvent qu'on perd ſur le change, & on paye toujours des frais de proviſion & d'agio. Comme les ſpéculations qui donnent lieu à ces opérations ſont ſolides, cette perte dans les payemens ne peut porter de préjudice au crédit, parce que la ſpéculation donne un bénéfice qui excède de beaucoup cette perte: & il réſulte toujours de ces opérations de Commerce un bénéfice fait avec un fonds idéal, avec le ſeul ſecours du crédit, qui a tenu lieu d'argent comptant.

Nous ne devons pas cependant diſſimuler ici qu'il n'y a point de crédit ſans limites; le Négociant doit en reconnoître, & la prudence veut qu'il aît l'attention de s'en préſcrire lui-même. Il ne peut y avoir de règle fixe ſur une matière ſi délicate. Le Négociant doit obſerver dans l'uſage de ſon crédit la nature des affaires, & les uſages de la place où il travaille. Il doit avoir ſoin en général de ne jamais faire uſage de ſon crédit dans les entrepriſes douteuſes, (& il eſt rare qu'une affaire de Commerce ne le ſoit pas) au-delà de ce que ſon fonds réel lui permet de payer en cas de perte. Mais ce n'eſt pas aſſez que de ne rien entreprendre au-deſſus de ſes forces. Le Négociant doit avoir ſoin que le public ne croye pas qu'il a trop entrepris. Cette ſeule idée eſt capable d'altérer ſon crédit. Il doit la prevoir & la prévenir. Telle affaire conſidérable, & moralement bonne, qu'une maiſon entreprend avec une approbation générale, ne peut être entrepriſe par une autre ſans l'expoſer à une ſorte de diſcrédit, ſi le public la croit au-deſſus de ſes forces.

Dans la plupart des grandes places de Commerce, ſur-tout à Amſterdam, l'eſtime publique diviſe les Négocians en différentes claſſes. Cette diviſion eſt fondée ſur l'opinion des forces de chaque maiſon, de la nature & de l'etendue de ſes affaires. Chaque Négociant ſage s'eſtime lui-même rélativement à cette diviſion, & ſe tient renfermé dans ſa claſſe. Il ſait que s'il veut s'élever à une claſſe ſupérieure, c'eſt-à-dire entreprendre des affaires qui ne conviennent qu'à des Négocians d'une claſſe au-deſſus de la ſienne, on ne manque point d'obſerver ſur la place qu'il forme des entrepriſes au-deſſus

ſus de ſes forces. Son crédit s'altère ſur cette opinion. Le ſuccès juſtifie quelque-fois la hardieſſe & le courage, mais cette opinion eſt dans une affaire un risque de plus par l'obſtacle qu'elle apporte à l'uſage du crédit, & par le diſcrédit qui en réſulte, ſi un ſuccès heureux ne juſtifie pas la hardieſſe de la ſpéculation.

La principale attention du Négociant, quelle que ſoit la claſſe qu'il occupe, doit cependant ſe porter à augmenter ſans ceſſe ſon importation & ſon exportation; il doit tendre, non à gagner beaucoup ſur chaque article de l'un & de l'autre, mais à gagner ſouvent, à un petit bénéfice ſouvent répété; & ſon crédit & ſes richeſſes s'accroitront toujours enſemble. C'eſt là principalement la partie de l'art de faire le Commerce dans laquelle les Négocians Hollandois excellent; les Juifs ſur-tout montrent ici une grande ſupériorité.

De même que dans le monde, la fréquentation de la mauvaiſe compagnie nuit aux moeurs & donne atteinte à la réputation, des liaiſons dans le Commerce avec des Négocians malfamés altère l'honneur & le crédit du Négociant, qui a l'imprudence de s'y livrer. Le Négociant qui veille ſur ſa réputation, qui en eſt jaloux, & il ne ſauroit l'être trop, ne forme de liaiſons qu'avec de bons Négocians: il a ſur-tout une extrême attention à ne laiſſer paroitre ſa ſignature ſur les papiers de Commerce, qu'à côté de noms qui l'honorent. Il doit être très circonſpect dans la négociation qu'il fait faire de ſon papier, & lorsqu'il prend du papier ſur la place, ce qu'il faut faire le plus ſouvent qu'il eſt poſſible, il doit s'attacher avec ſoin au bon papier: les bonnes ſignatures ſeront pour la ſienne un heureux voiſinage: le public accoutumé à le voir en bonne compagnie, lui accordera promptement la même eſtime & la même confiance.

C'est ainſi que le Négociant acquiert la réputation d'être riche, & cette réputation jointe à celle d'être habile & de bonne foi, & d'être exact dans les payemens, conſtitue le crédit le plus ſolide. Il peut alors acheter à ſon gré ſans payer comptant, tirer des lettres ſur ſes correſpondans, ſans leur avoir remis de fonds. Son crédit eſt un fonds qui répond ſans limites à tous ſes beſoins.

La richeſſe réelle ou préſumée, la bonne conduite, la bonne foi, & l'exactitude dans les payemens, ſont les quatre ſources ou cauſes du crédit en général, & lorsque le crédit eſt une fois établi, l'exactitude ſuffit presque ſeule pour le ſoutenir.

Un

Un Négociant qui manque dans tous ces chefs, doit ſe rétirer du Commerce, ou ſe réduire à ne faire qu'un Commerce extrêmement borné, obſcur & ſans honneur.

La confiance eſt la baſe & le fondement du crédit; & lorsqu'on l'a perdue, la bonne foi & l'exactitude ſont l'unique moyen de la rétablir. Mais c'eſt une opération très difficile & très lente, même dans les mains des plus habiles: par cette raiſon le Négociant n'a rien tant à rédouter que la perte de la confiance publique.

Le Négociant doit, pour conſerver ſon crédit, même quelque-fois ſon honneur & ſa fortune, avoir toujours les yeux ouverts ſur l'abus qu'on ne fait que trop ſouvent dans le Commerce, de la libérté que tout le monde a de tirer, d'accepter & d'endoſſer des lettres de change. Il n'eſt pas difficile de ſe tenir en garde contre un papier mauvais ou ſuſpect, dont le Commerce eſt quelque-fois innondé. Mais il ſe fait quelque-fois auſſi des opérations fort fines & fort délicates, auxquelles on donne toutes les apparences d'une ſpéculation raiſonnable & réfléchie. C'eſt une ſpéculation en effet, mais qui au lieu d'avoir le Commerce pour objet, n'a d'autre motif qu'un emprunt. Le Négociant peut en avoir une connoiſſance aſſurée, & cependant s'y prêter, ſoit pour la commiſſion, ſoit en recevant en payement ou en prenant pour remettre, de ce papier qu'une opération de cette nature produit dans le Commerce. Cette opération eſt bonne & n'entraine aucun inconvénient pour le Négociant qui s'y prête, lorsqu'elle eſt, comme nous l'avons déjà obſervé, avantageuſe à la maiſon qui la fait; ce qui arrive ſouvent. On ſe décide ici par une connoiſſance exacte de la maiſon qui fait cette opération, de ſes forces, de ſa conduite & de ſon Commerce.

Cette opération peut être auſſi quelque-fois un piége tendu à la bonne foi & à la confiance du Négociant, par une maiſon embarraſſée & chancelante, ſituation très dangereuſe pour les amis & les voiſins. Une maiſon qui eſt dans un beſoin preſſant d'emprunter, le cache avec un ſoin extrême, & ne propoſe à ſon correſpondant qu'une acceptation ordinaire ou une remiſe, avec indication de rembourſement, ou un retour en lettres à court terme pour des lettres à longue échéance. La maiſon jouit d'une grande réputation, & cette prémière opération ne préſente rien de ſuſpect. Le Négociant y donnera d'autant plus de confiance que la ſomme eſt modérée, & que tout paroit dans les bornes du cours ordinaire & naturel des affaires de Commerce.

S'il eſt impoſſible au Négociant de prévoir ici des ſuites facheuſes pour ſon crédit ou ſa fortune, qui puiſſent le porter à ſe réfuſer à cette opération; il doit du moins donner une grande attention à la manière dont cette maiſon remplit ce prémier engagement. Si cette maiſon fait une opération nouvelle pour acquiter la prémière, & contracte ſur-tout des engagemens plus conſidérables; il y a à parier que cette maiſon entreprend une circulation dangereuſe, que ſa chûte n'eſt pas éloignée. La prudence veut que le Négociant reſſerre alors ſon crédit ou le refuſe tout-à-fait. Si c'eſt une maiſon, qui, comme il arrive quelque-fois, ne peut ſe ſoutenir que par une circulation qui exige pour baſe le crédit d'un correſpondant, rien n'eſt plus à redouter pour le Négociant que de faire ſervir ſon crédit de baſe à une circulation, qui eſt toujours extrêmement dangereuſe.

On entend dans le Commerce par un Négociant qui circule, un Négociant qui tire des lettres ſur ſes Correſpondans pour prendre, avec le ſecours de leur acceptation, des fonds ſur la place, & qui fait les fonds de ſes prémières traites à leur échéance, en tirant de nouveau, ou en faiſant tirer. C'eſt par le ſecours de ſes traites & retraites ſucceſſives qu'il emprunte la place; s'il circule long-tems ſans parvénir à ſe remettre à ſon crédit courant, la place s'en apperçoit, ſon crédit tombe & entraine ſouvent la chûte de celui de ſon Correſpondant.

La néceſſité de ſoutenir une entrepriſe extrêmement lucrative & ſure, doit être la ſeule cauſe d'une circulation: c'eſt l'unique motif qui peut juſtifier une opération toujours infiniment couteuſe. Le Négociant, même en ce cas, ne doit jamais ſe prêter au beſoin de ſon Correſpondant au-delà de la ſomme de crédit qu'il peut accorder ſans risque pour ſa propre fortune: & ſi la néceſſité vient à étendre & prolonger cette circulation, il ne doit point ſe laiſſer ſéduire par l'envie de mettre à couvert un prémier engagement; il doit réſiſter à la ſollicitation d'en contracter un nouveau, & avoir le courage & la généroſité d'abandonner, de regarder comme perdue la ſomme pour laquelle il ſe trouve engagé, pour éviter un orage funeſte dont il eſt évidemment ménacé. C'eſt-là l'occaſion où la confiance trompée devient forcée, ſi le Négociant qui a prêté ſon crédit, n'a la prudence de le reſſerrer promptement.

Nous ne ſçaurions trop inſiſter ſur la néceſſité où ſont les Négocians, ceux ſur-tout qui commencent leur carrière, de bien connoître toutes les maiſons de Commerce avec leſquelles ils travaillent, ou ſe propoſent de travailler.

vailler. C'eſt un des grands moyens d'accroitre & de conſerver ſon crédit. Il y a peu de bons Négocians qui ne tiennent un livre ſecret, ſur lequel ils ont ſoin de porter les informations qu'ils prennent, & les avis qu'ils reçoivent ſur la conduite & la ſolidité des différentes maiſons de Commerce avec leſquelles ils peuvent avoir des affaires. Ce livre contient pour ainſi dire l'hiſtoire de leur crédit; il eſt en même tems le dépôt des précautions priſes avec ſageſſe par le Négociant pour ne point compromettre ſa confiance; & l'uſage de ce livre, qui doit être inconnu à tout autre qu'au Négociant, eſt une ſource dans laquelle il puiſe ſouvent les conſeils les plus prudens & les plus ſalutaires.

---

## *Des Banqueroutes & Faillites.*

Le mot Banqueroute porte toujours une idée de fraude. On entend également par banqueroute & par faillite une ceſſation de payemens, mais la banqueroute ſignifie une ceſſation frauduleuſe de mauvaiſe foi, & la faillite une ceſſation forcée.

La banqueroute ſe fait avec fraude & malice; l'inſolvabilité du débiteur n'eſt qu'apparente, & les effets qu'il abandonne à ſes créanciers, s'il en abandonne, ne ſont qu'une partie de ſon bien. Le reſte eſt détourné ou caché. C'eſt un vol fait au public. C'eſt-là la banqueroute proprement dite, qui eſt toujours frauduleuſe, qui eſt chez la plûpart des Nations policées un crime que les loix puniſſent de mort.

La faillite eſt malheureuſement trop proche voiſine de la banqueroute: l'opinion publique ne la diſtingue pas aſſez pour l'honneur des faillites. Ici c'eſt la loi de la néceſſité qui commande: & il n'eſt point d'empire plus abſolu. La faillite eſt forcée; la mauvaiſe foi n'y a point de part. C'eſt malgré lui que le Négociant de bonne foi manque à ſes engagemens. Son dérangement arrive par malheur, comme par une incendie, par la perte d'un vaiſſeau, même par impéritie & par négligence (*a*): pourvu qu'il n'y aît pas de mauvaiſe foi, la faillite n'eſt point criminelle, elle n'eſt que malheureuſe, & l'eſt d'autant plus qu'elle eſt inévitable: c'eſt par cette raiſon qu'on l'appelle *forcée*.

Au-

(*a*) Fortunæ vitio, vel ſuo, vel partim fortunæ, partim ſuo vitio, non ſolvendo factus ſoro ceſſit. 2. Philip.



Digitized by Google

Autant la banqueroute mérite la rigueur des loix & la ſévérité de la juſtice, autant la faillite exige d'indulgence & de douceur. Cependant dans l'exécution des loix, la juſtice ne les diſtingue pas aſſez. Elle permet aux Créanciers de décider également du ſort du failli & de celui du banqueroutier de la même manière: le dernier eſt presque toujours traité avec une indulgence que la loi lui refuſe; on en élude facilement la rigueur; & l'autre eſt expoſé à une rigueur que la loi autoriſe, qui révolte l'humanité. Lorsque la faillite eſt ouverte, les deux tiers ou les trois quarts des créanciers réunis enſemble accordent à leur gré un contract au failli, ſoit que la faillite ſoit fraudulcuſe & de mauvaiſe foi, ſoit qu'elle ſoit de bonne foi & forcée. Rien ne diſtingue ici la vertu du vice, & la probité de la fraude. L'intérêt ſeul des créanciers, ou leur caprice, peut perdre ſans reſſource le débiteur de bonne foi, & mettre la mauvaiſe foi, la fraude & le vol à couvert de toutes recherches & de toutes pourſuites.

On ne peut s'empêcher de reconnoître ici un vice dans l'adminiſtration de la juſtice, qui eſt le même chez presque toutes les Nations commerçantes. Nous voudrions que la faillite frauduleuſe ne pût échapper à la ſévérité des loix, & qu'il ne fût pas permis à l'intérêt ou à l'indulgence des créanciers de lui aſſurer un azile; comme nous déſirerions en même tems de voir l'induſtrie & la liberté du failli de bonne foi ſous la protection de l'autorité publique. La faillite frauduleuſe, ou banqueroute, eſt miſe au rang des crimes: mais ce crime demeure presque toujours impuni, parce que les créanciers aiment mieux traiter avec le banqueroutier, & lui faire des remiſes, que de perdre toute leur dette; & leur accord fait ordinairement taire la juſtice: c'eſt un abus de la loi qui détruit ſans ceſſe l'empire d'une juſte ſévérité: c'eſt une indulgence meurtrière. C'eſt cette indulgence qui multiplie les faillites frauduleuſes, qui ſont celles que le Commerce a le plus à rédouter: pendant que le failli de bonne foi, s'il ne peut contracter avec ſes créanciers, perd ſa liberté & toute eſpérance de ſe rétablir, par ſon travail & ſon induſtrie, par les ſecours de ſa famille & de ſes amis. Car la perte de la confiance publique, du crédit dont elle eſt la baſe, que la faillite entraine néceſſairement, n'eſt pas accompagnée de celle de la confiance de la famille & des amis; l'intelligence du failli & ſa probité éprouvée & reconnue, lui aſſurent une reſſource, & les Arts & le Commerce préſentent toujours à l'induſtrie des champs à cultiver & d'heureuſes récoltes à faire.

Le jeune Négociant doit s'appliquer à faire exactement cette diſtinction, non pour être plus ſévère que la juſtice à l'égard des banqueroutiers, non pour

pour attaquer ſon débiteur par la voye extraordinaire; c'eſt un miniſtère auſtère qui appartient aux Magiſtrats; mais pour ne point confondre, dans le jugement particulier qu'il eſt obligé de porter, la fraude avec la bonne foi: ſi la fraude excite avec raiſon ſon mépris & ſon indignation contre celui qui la commet, nous voulons qu'il ſoit touché du malheur de celui que la probité & la bonne foi n'ont pû ſauver du naufrage. Il trouvera dans le Commerce mille exemples qui l'inviteront à lui tendre une main ſécourable; & l'humanité lui en fait un devoir. Il doit être ici plus indulgent, plus humain que la loi: ce n'eſt point elle qu'il doit conſulter, ou plûtôt c'eſt la loi naturelle, c'eſt le ſentiment, c'eſt le cri de l'humanité qui ſe fait entendre au fonds de ſon cœur, qu'il doit écouter, au-lieu de cette loi arbitraire qui met le failli de bonne foi dans les liens, qui ne fournit que des armes deſtructives, dont on pourroit peut-être juſtifier la rigueur par des vuës de l'intérêt général, mais qui dans l'application à des cas particuliers, eſt toujours trop dure, & détruit en pure perte, au-lieu d'édifier.

En Angleterre, où l'amour de la liberté eſt fondé ſur les droits ſacrés de l'humanité, qu'on ſe pique de ſçavoir reſpecter mieux qu'on ne fait ailleurs, où d'un autre côté le génie ſemble avoir épuiſé toutes les connoiſſances qui tendent à favoriſer le Commerce & à l'élever au plus haut dégré de proſpérité; la faillite, exempte de ſoupçon de fraude & de mauvaiſe foi, eſt regardée comme un naufrage qui détruit la fortune de celui qui l'eſſuye, ſans donner atteinte à ſon honneur. La confiance, l'eſtime publique, ne ſont point altérées; l'opinion de la richeſſe n'exiſte plus; mais le failli de bonne foi ne rencontre aucun obſtacle dans le point d'honneur pour la faire renaître, s'il en trouve les moyens dans les ſecours de ſa famille, ou de ſes amis, & dans ſon intelligence & ſon induſtrie; & par cette raiſon il n'eſt pas rare de voir en Angleterre des maiſons devenir puiſſantes après avoir manqué de bonne foi une ou deux fois, & jouïr de tous les honneurs dûs aux bons Citoyens, aux Citoyens utiles à la patrie. Il ſemble qu'il ſeroit de l'avantage du Commerce que les autres Nations puſſent adopter ces mœurs & ces uſages. On a vu en Angleterre, comme nous l'avons déjà obſervé ailleurs, des fondations faites par voye de ſouſcription, de retraites honnêtes pour les familles des faillis. Car quels monumens cette Nation n'a-t-elle pas élévés en l'honneur de l'humanité! On verra peut-être un jour cet amour de l'humanité, cet eſprit public, fonder une bourſe publique pour ſecourir les faillis de bonne foi, & les mettre en état de rétablir leur Commerce & leur fortune; ou, ce qui ſeroit plus magnanime, plus digne de cette Nation & plus heureux encore pour le Commerce & pour l'humanité, elle fondera

peut-être un jour une caiſſe publique pour prévenir les faillites de bonne foi, en prêtant des ſecours ſuffiſans ſur un bilan ſecret.

Mais pendant que l'Angleterre traite la faillite de bonne foi avec tant de douceur & d'humanité, on pourroit dire avec tant de juſtice & de raiſon; la loi qui décide du ſort du banqueroutier frauduleux, eſt auſſi rigoureuſe qu'en aucun autre endroit du monde, & toujours ſévérement exécutée. Aucun crédit, aucune conſidération, aucune puiſſance n'y peut ſouſtraire à la ſévérité de la loi, & il eſt rare qu'on parvienne à en éluder l'exécution. Si l'on voit un grand nombre de faillites en Angleterre, ce n'eſt que dans un ordre de Citoyens qu'on ne peut mettre au rang des Négocians. Les liſtes qu'on en publie tous les mois, ne ſont compoſées presqu'entièrement que de petits détailleurs & d'artiſans, tant de Londres, que des différentes villes d'Angleterre.

On ne porte point chez cette Nation ſur cette matière la ſévérité des loix à un excès inutile, injuſte & deſtructif. On y diſtingue avec plus de ſoin & d'exactitude la fraude de la bonne foi; on y connoit mieux le prix d'un Citoyen induſtrieux, l'intérêt que l'Etat prend à ſa conſervation, & la néceſſité de reſpecter les droits de l'humanité dans le cas où la ſévérité de la loi ne feroit que détruire ſans édifier.

L'utilité de l'inſtruction du jeune Négociant, & l'intérêt de l'humanité & du Commerce en général, nous autoriſent à rappeller ici en peu de mots nos obſervations ſur ce ſujet dans le Chapitre *des Loix*. Des intérêts ſi importans ne ſçauroient être trop dévéloppés & mis trop ſouvent ſous les yeux du public.

Les loix des Grecs défendoient de prendre en gage ou de ſaiſir les armes & la charrue d'un homme, & permettoient de prendre l'homme même. On trouve la même contradiction dans les loix de France. Une loi défend expreſſément la ſaiſie non-ſeulement de la charrue, mais de tout ce qui ſert au labourage; & un autre défend la ſaiſie des moulins, métiers, outils, inſtrumens, &c. qui ſervent à la fabrication des toiles, & des étoffes de laine pendant que d'autres loix permettent de faire empriſonner le laboureur & le fabriquant.

En France le Négociant qui a failli, perd en partie ſon état: il peut continuer le Commerce, mais il eſt exclu des honneurs qui appartiennent aux

aux Négocians. S'il parvient cependant à force d'induſtrie & de travail à payer entièrement ſes créanciers, la même loi le réhabilite alors & l'admet de nouveau dans l'aſſemblée générale des Négocians, & à participer aux honneurs du Commerce. Cette loi évidemment dictée par l'équité naturelle, par l'humanité & par l'amour éclairé de l'intérêt public, eſt une démonſtration frappante de l'injuſtice & de la dureté deſtructive de la loi qui autoriſe les créanciers de ce même Négociant failli de bonne foi, à le retenir dans des liens perpétuels. A' laquelle de ces deux loix chez la même Nation, donnera-t-on la préférence? Eſt-elle dûe à la loi qui conſerve, qui édifie, ou à celle qui détruit ſans néceſſité, ſans objet, ſans aucun avantage pour les créanciers, ni pour le public? Comment le légiſlateur a-t-il pû eſpérer que le Négociant failli de bonne foi faiſoit valoir de nouveau ſon induſtrie, rétabliroit ſa fortune, payeroit enſuite ſes créanciers, & ordonner en conſéquence impérieuſement ſon rétabliſſement dans les honneurs du Commerce, après avoir autoriſé par une autre loi ſes créanciers à le retenir dans des liens perpétuels? Des loix ſi contraires ſur le Commerce ne preſentent-elles pas le même excès d'injuſtice, que celles qui défendent de ſaiſir la charrue, & permettent l'empriſonnement du laboureur?

On ne ſçauroit donc trop s'attacher à diſtinguer dans les affaires de Commerce la fraude de la bonne foi, ni inſpirer trop de douceur, trop d'humanité aux créanciers d'un failli de bonne foi. C'eſt à eux a ſuppléer par leur vertu, par l'équité de leur conduite, au défaut d'une légiſlation ſi imparfaite. La loi naturelle leur en fait un devoir eſſentiel.

C'est ſur ces principes que nous voulons que le jeune Négociant aprenne à diriger ſa conduite, lorſqu'il ſe trouvera intéreſſé dans une faillite, ſoit pour ſon compte, ſoit pour compte d'ami & comme chargé de pouvoir. Il doit prévoir qu'il peut un jour être expoſé au même naufrage, quelque attention qu'il aît pour le prévenir; & s'il eſt aſſez prudent, ou aſſez heureux pour l'éviter, il ne doit jamais oublier que les hommes ſont naturellement foibles, ſans ceſſe ménacés de mille accidens, ſur-tout dans le Commerce, & que rien n'eſt plus reſpectable qu'un homme malheureux, qui n'eſt que malheureux. Et qui eſt-ce qui eſt plus à plaindre qu'un Négociant qui par des accidens au-deſſus de ſa prévoyance, perd en un inſtant ſa réputation, ſon honneur, ſon crédit & ſa fortune?

Si on pouvoit indiquer à un Négociant le moyen de ne jamais perdre, on lui donneroit infailliblement celui de n'être jamais expoſé à manquer, ainſi

ainſi que celui de n'avoir jamais d'intérêt pour ſon compte compromis dans une faillite. Mais on ſait qu'il n'eſt point d'affaire de Commerce qui donne un bénéfice certain, qui ne ſoit accompagnée au moins de quelque ſorte de risque. Cependant un Négociant qui connoit bien les branches de Commerce dans lesquelles il travaille, qui ſait aſſeoir ſes ſpéculations ſur des principes ſolides, qui tient ſes écritures, ſa correſpondance, en un mot toutes ſes affaires dans un grand ordre, qui ne s'écarte point des règles d'une bonne économie; qui ne ſe laiſſe point ſéduire par l'appas d'une fortune rapide, pour former d'entrepriſe au-deſſus de ſes forces, & qui ſait bien diviſer ſes risques, ne ſera jamais dans la malheureuſe & humiliante néceſſité de manquer, à moins qu'il ne lui ſurvienne pluſieurs pertes à-la-fois, & de ces évènemens fort rares qu'on regarde comme étant au-deſſus de toute prévoyance humaine. Il ne lui ſera pas ſi facile d'éviter d'avoir des intérêts dans des faillites: un habile Négociant voit toujours clair dans ſes propres affaires. Il travaille toujours en conſéquence d'une ſituation connue; ſa prudence lui dicte ſa marche ſur des principes certains. Il ſait ce qu'il peut risquer, ce qu'il peut entreprendre; parce qu'il voit dans ſon propre fonds quelle ſomme il peut perdre ſans en être dérangé, & il ne risque point au-delà. Mais que voit-il dans les affaires d'un Négociant auquel il donne un crédit, car il faut que le Négociant en donne, ſans cela le Commerce ſeroit impraticable, ou ſi borné qu'il ne mériteroit pas ce nom? Il n'a de méſure que la réputation, quelque-fois mal fondée, d'un Correſpondant, & la connoiſſance d'une bonne conduite, ſouvent trompeuſe; la ſcience du Négociant n'eſt ici qu'une ſcience conjecturale. Toutes les précautions qu'il peut prendre, ne lui adminiſtrent que des probabilités, ſur lesquelles cependant il doit fonder le crédit qu'il donne, & préſcrire les limites de ce crédit. Il ne faut point demander ici de ſureté phyſique: il ne peut pas y en avoir. On a dans le Commerce trop d'exemples de faillites des maiſons les plus puiſſantes, ou qui du moins en avoient la réputation, pour qu'il ne ſoit pas de la ſageſſe d'un Négociant de compter toujours ſur une ſorte d'incertitude. De-là la néceſſité de pratiquer exactement la maxime, qu'il faut diviſer ſes risques; mais l'uſage ſeul de cette maxime ne ſuffit pas. Il faut encore aſſurer ſes risques autant qu'il eſt poſſible. A cette ſage précaution de bien diviſer ſes risques, dont le Négociant ne doit jamais ſe départir, il faut encore en ajouter d'autres qui ne demandent ni moins de lumières, ni moins de ſageſſe, ni moins d'attention, & qui font valoir tous les avantages de cette prémière maxime.

Les autres précautions à prendre par un Négociant pour prévenir les pertes

pertes que donnent les faillites, conſiſtent donc dans le choix des Correſpondans, dans une grande connoiſſance de leurs forces & de leurs talens, du Commerce & des entrepriſes qu'ils font, de leur réputation ſur leur place: tout cela exige une obſervation ſuivie & ſoutenue par de fréquens avis, & que le Négociant tienne même chez lui ſecrêtement ſur ce ſujet des notes très exactes. Si malgré toutes ces précautions, il arrive fréquemment à des Négocians reſpectables par leur intelligence & leur ſageſſe, de perdre par des faillites, on peut juger de-là combien ces précautions ſont néceſſaires, & même qu'elles ne ſçauroient être trop recherchées pour écarter autant qu'il eſt poſſible, les risques qui accompagnent toujours l'uſage du crédit, & ne laiſſer au haſard que ce qu'il eſt impoſſible à la prudence de lui oter.

Pour remplir parfaitement cet objet important, rien n'eſt plus utile & plus néceſſaire que les voyages. Nous n'enviſageons ici l'utilité des voyages qu'à l'égard de cet objet ſeul; c'eſt-à-dire que pour l'avantage qu'ils donnent, bien ſupérieur à celui de la meilleure correſpondance, de faire un bon choix de Correſpondans, de les bien connoître, de placer ſolidement ſa confiance, & de s'aſſurer les avis néceſſaires, ſoit pour l'entretenir, ſoit pour l'étendre, la reſtraindre ou la retirer tout-à-fait ſuivant les circonſtances. Ce n'eſt qu'à cette branche particulière de l'utilité des voyages que nous nous attachons ici. Cette utilité a un nombre infini d'autres branches, que nous préſenterons au jeune Négociant, en lui mettant ſous les yeux les différentes branches de Commerce dont il pourra s'occuper.

S'il eſt poſſible de connoître avec quelque exactitude le mérite & la valeur des maiſons de Commerce, c'eſt dans leur domicile, c'eſt là où eſt le ſiége de leurs affaires & de leur fortune. On dit à Londres, *telle maiſon vaut cent-mille livres:* à Amſterdam, *tels & compagnie font pour cinquante ou ſoixante millions d'affaires.* Ces notions ſont bonnes, mais trop générales & trop vagues pour devoir s'y borner. Le Négociant voyageur qui aura de bonnes recommandations, toujours néceſſaires dans les voyages, & qu'il eſt facile de ſe procurer, trouvera avec un peu de ſoin, chaque Négociant, pour peu que la place ſoit commerçante, aprécié ſuivant à-peu-près la quantité d'affaires qu'il fait, ſuivant ſon crédit, ſa ſageſſe, ſon économie & ſon habileté. Malgré la concurrence, malgré la jalouſie qui n'a malheureuſement que trop d'empire dans les places de Commerce, ſur-tout dans les places où le Commerce décheoit, comme Amſterdam; il s'aſſurera facilement du vrai dégré d'eſtime & de confiance que mérite chaque maiſon. Car il eſt rare de trouver dans le Commerce un Négociant, même jaloux,

qui ne rende pas une juſtice exacte aux autres Négocians de ſa place. La vérité eſt ſi ſacrée chez le bon Négociant, qu'elle n'y reçoit point les atteintes de la paſſion & de l'intérêt. Il lui échappe difficilement une vérité qui pourroit nuire au crédit d'une maiſon, & s'il eſt obligé de s'expliquer, c'eſt avec une ſage circonſpection, avec un ménagement infini: mais il ne retranche rien d'une vérité utile; s'il peut donner avec juſtice un ſuffrage avantageux, ſon ſuffrage eſt ferme & ſans reſtriction; & il l'accorde également à une maiſon rivale, jalouſe ou ennemie. On ſent ici ſans doute combien il ſeroit difficile d'acquerir en ce genre par la ſeule voye de la correſpondance avec quelque exactitude, les connoiſſances néceſſaires pour le choix des Correſpondans, & combien il y a à gagner à faire ce choix en perſonne.

Mais ce choix fait ainſi avec les plus ſages précautions & les plus grands ſoins, le crédit que le Négociant doit donner à ſon Correſpondant, limité ſur une réputation, ſur une intelligence & des affaires, également connues, ſur un crédit juſtement apprécié, il peut ſurvenir des évènemens qui engagent à étendre les limites de la confiance, à la reſtraindre, à la ſuſpendre ou à la retirer. La maiſon peut être ébranlée par des pertes, une raiſon nouvelle ſuccède à l'ancienne; un aſſocié qui ſe ſépare, ou ſe rétire du Commerce, l'appauvrit quelque-fois. Il arrive ſouvent encore que de jeunes Négocians ſuccèdent à une maiſon ancienne, dont ils ſoutiennent mal la réputation; d'autres la ſoutiennent bien & l'honorent; d'autres enfin l'augmentent infiniment: le Commerce en préſente une infinité d'exemples. Mille autres circonſtances dont le détail ſeroit infini, intéreſſent la confiance du Négociant: c'eſt ce qui doit engager le Négociant qui voyage à s'aſſurer les moyens d'obtenir des avis exacts ſur tous les évènemens qui arrivent chez ſes Correſpondans, des avis ſur leſquels il puiſſe ſe régler. Il ne doit donc pas ſe borner à une liaiſon iſolée, il doit s'attacher plus d'une maiſon, & multiplier le plus qu'il eſt poſſible le nombre des bons Correſpondans, en exiger de fréquens avis, & leur prêter une extrême attention. Dans le choix il doit préférer une maiſon dirigée par deux aſſociés, ou par un plus grand nombre, à celle qui n'eſt conduite que par un ſeul Négociant, car il eſt rare qu'un homme aît aſſez de capacité, d'activité, de talens & de ſanté tout enſemble pour ſoutenir ſeul le poids du travail qu'exige, ſur-tout dans une grande place, le Commerce d'une maiſon de la prémière, même de la ſeconde claſſe. Lorſqu'une maiſon eſt ſoutenue par les talens, par l'intelligence, par l'aſſiduité & par le travail de deux ou trois aſſociés, on peut raiſonnablement compter ſur un plus grand ordre, ſur plus d'exactitude, ſur une expédition plus prompte, ſur une marche mieux réfléchie & plus aſſu-

assurée ; en un mot, sur tout ce qui peut faire prospérer plus surement les affaires de Commerce.

Ce n'est pas assez que d'avoir bien établi une bonne Correspondance, qu'il faut regarder comme une des principales colonnes d'une maison de Commerce. Il faut encore donner des soins assidus à l'entretenir, & ces soins demandent quelque-fois de nouveaux voyages. Le Négociant ne doit point borner là son attention, il doit la porter jusques à la connoissance la plus grande des principales maisons de chaque place, de leur crédit, de leur signature, de leur raison. Cette connoissance lui sera d'une utilité infinie, soit pour connoître la solidité des lettres qu'on lui présente, soit pour répondre à des offres de services, ou à des propositions d'affaires, ou de correspondances à établir. Car il faut regarder comme de sages maximes dans la pratique du Commerce, que la correspondance d'une bonne maison est toujours utile ; & qu'un mauvais Négociant n'enrichit personne, & se ruïne lui-même.

Le Négociant qui a sû prendre toutes ces précautions, ne peut point encore se promettre qu'il est à l'abri de tout intérêt dans des faillites. Il n'y a point de moyens de l'éviter d'une certitude infaillible : ou il faut après cela s'élever au-dessus de la crainte & de l'inquiétude, ou renoncer au Commerce. Mais avec le secours de ces précautions bien prises, on peut assurer le Négociant qu'il ne courra point de risque capable d'ébranler sa fortune, ni même de lui faire resserrer les limites de son Commerce. Il y a dans les grandes places de Commerce, des maisons que la sagesse de leur conduite a mis en état d'apprécier leurs risques avec assez de précision, pour établir chez elles une caisse particulière, sous le nom de *caisse morte*, qui ne s'ouvre que pour recevoir chaque année une somme déterminée & pour payer les pertes, à quoi elle est uniquement destinée. Cet ordre leur rend insensibles les pertes qui surviennent dans l'année ; leur attention pour les prévenir est d'autant plus active, que la crainte de l'épuisement de cette caisse est toujours présente : & l'on a observé que cette caisse s'ouvre rarement pour payer. C'est ainsi que le génie & l'intérêt du Négociant assurent autant qu'il est possible la prospérité de son Commerce.

La droiture, l'humanité & l'intérêt dictent ensemble au Négociant intéressé dans une faillite, la conduite qu'il doit tenir. Son crédit exige que le public ignore sa perte : la droiture & l'humanité veulent qu'il soit juste & indulgent. Il se refusera donc sans hésiter à la rigueur des pour-

ſuites, & donnera aux autres créanciers l'exemple d'une douceur & d'un arrangement raiſonnable avec un débiteur de bonne foi. Il ne ſe permettra aucun arrangement particulier, ni anticipé au préjudice des autres créanciers. Il rejettera ſévérement l'occaſion ou la facilité de ſe procurer un ſort avantageux, & ne voudra point en connoître d'autre que celui qui lui ſera commun avec la généralité des créanciers. Les denrées & marchandiſes en commiſſion, ſoit de vente ou d'achat, ſoit d'entrepôt, de même que des fonds dépoſés, ſi tout eſt conſtaté par des écritures en règle, ſeront un dépôt auſſi ſacré pour lui que pour le débiteur, & ſon intérêt ne lui préſentera jamais comme juſtes des prétentions qui étoient injuſtes entre les mains du Négociant failli.

Les risques auxquels le Négociant eſt expoſé, ſoit en donnant du crédit à une maiſon, ſoit en honorant ſon crédit lorsqu'il reçoit ſes traites, ſes ordres ou ſes acceptations, ne ſont pas les ſeuls risques qui peuvent lui occaſionner des pertes, donner atteinte à ſon crédit, à ſa fortune, ou l'intéreſſer dans les malheurs d'un failli, contre leſquels il doit prendre de ſages précautions, qu'il doit prévoir & prévenir.

Le Négociant tire des marchandiſes de l'étranger, y fait des envois, il a des vaiſſeaux qu'il donne à fret, ou qu'il charge lui-même. Il fait le grand ou le petit cabotage, il arme pour la pêche du harang, pour celle de la baleine, pour le banc des Terre-neuve, pour la traite de Noirs, pour les Indes Occidentales, pour la côte de Syrie, ou d'Italie, pour le Nord, ou enfin il prend des intérêts dans ces différentes branches de Commerce ſur un ou pluſieurs navires. Dans tous ces cas il eſt expoſé à tous les risques de la mer, qui ſont plus ou moins grands ſuivant les ſaiſons & les différens parages où s'étend la navigation de ſes vaiſſeaux. La perte d'un vaiſſeau, une forte avarie même, peuvent déranger ſa fortune, altérer ſon crédit, ou le ruiner tout-à-fait. La prudence veut qu'il mette ſes risques à couvert, meme que le public n'ignore pas que ſon Commerce eſt accompagné de cette ſage précaution; & l'uſage des aſſurances lui en préſente un moyen ſûr. Mais ce moyen extrêmement ſimple au premier coup d'œil, demande des précautions dans la pratique ſans le ſecours deſquelles ce moyen laiſſe ſubſiſter les risques de mer, ou ne fait que les convertir en risques de terre.

L'usage des aſſurances doit être regardé comme le plus grand encouragement donné à la navigation, comme celui qui a le plus contribué à l'etendre, à la porter au dégré de perfection où nous la voyons aujourd'hui, & qui

qui favoriſe le plus le Commerce. Nous ferons connoître ailleurs au jeune Négociant tout le prix de cette branche de Commerce, que les risques maritimes ont fait naitre & les connoiſſances qu'elle exige pour donner du bénéfice au Négociant qui s'y livre. Nous ne l'enviſageons ici que comme un moyen que le Commerce lui-même préſente au Négociant pour protéger ſa fortune, & ne laiſſer au haſard que ce qu'il lui eſt impoſſible de lui ôter.

Le Négociant ne doit jamais négliger la ſûreté de ſon Commerce, par la conſidération de ce qu'il lui en coûte pour ſe faire aſſuret. Un intérêt médiocre doit toujours céder à un intérêt important. Les primes s'apprécient ſur les risques; elles ſe réglent en proportion de la grandeur des risques, & ſont une valeur ajoutée aux marchandiſes avec la même néceſſité, que le montant du fret. Les risques de la navigation même qui n'eſt point aſſurée, ſont une valeur ajoutée à la marchandiſe voiturée par mer; parcequ'alors le propriétaire étant ſon aſſureur lui-même, calcule ſon Commerce ſur le pied de l'évaluation des risques ou dangers de la mer qu'il a courus. Mais rien ne peut juſtifier la conduite d'un Négociant qui a négligé de faire aſſurer, lorsque la perte d'un vaiſſeau peut déranger ſa fortune, donner atteinte à ſon crédit, à plus forte raiſon quand cette négligence l'expoſe à manquer; il eſt doublement condamnable en ce qu'en risquant ſa fortune, il a compromis celle d'autrui.

Les primes d'aſſurance ont un cours réglé en toute ſaiſon pour les différens parages, dans toutes les places de Commerce, comme les changes. La guerre & les ſaiſons ſont les ſeules cauſes des variations qui y ſurviennent. Ainſi le prix des primes d'aſſurance n'eſt ſuſceptible de Négociation, que lorsqu'on fait aſſurer ſur bonnes ou mauvaiſes nouvelles un vaiſſeau en rétard, ou l'arrêt de primé, le cas de guerre prévû, ou des pirateries qu'on a lieu de craindre. Le Négociant ſage n'attend jamais que ſon vaiſſeau ſoit en rétard pour faire aſſurer; & ſi les autres accidens prévus rendent les primes chères, il doit avoir calculé ſur ce pied ſa ſpéculation. Car il doit renoncer à toute opération de Commerce qui ne peut pas ſoutenir les frais de la prime d'aſſurance.

Il y a peu de circonſtances dans le Commerce d'un Négociant, où le Négociant puiſſe être raiſonnablement ſon aſſureur lui-même. L'economie ne peut s'autoriſer à épargner la prime, que lorsque le risque eſt ſi médiocre, que la perte ſeroit inſenſible: ou lorsque la bonté du navire, l'intelligence du Capitaine & du pilote, la ſûreté des attérages, la beauté de la ſai-

ſon & le calme de la mer concourrent également à rendre la navigation ſûre ; ou l'orsqu'enfin le Négociant a une aſſez grande quantité de risques en mer à peu près égaux, pour qu'une perte n'excède pas les frais des primes que lui auroit coûté l'aſſurance de tous ſes risques.

Soit que le Négociant traite lui-même avec les aſſureurs, ſoit qu'il commette ſes aſſurances à un correſpondant, il doit prévoir les risques de l'inſolvabilité des aſſureurs, & les prévenir, s'il y a du choix à faire. Les compagnies d'aſſurance préſentent la plus grande ſolidité. On n'a communément à craindre de leur part, ni l'inſolvabilité, ni les difficultés de mauvaiſe foi pour éluder le payement des pertes ou des avaries. Il n'en eſt pas de même des aſſureurs particuliers. Les primes peuvent être obtenues chez eux à plus bas prix ; mais ce petit avantage, le ſeul qui puiſſe leur faire ſoutenir la concurrence des compagnies, ne doit point être préféré à la ſolidité de celles-ci, à laquelle les aſſureurs particuliers ne ſauroient atteindre. On n'eſt pas toujours à portée de faire aſſurer par des compagnies. Il n'y en a pas d'établies dans toutes les places maritimes, & la commiſſion augmente trop conſidérablement quelque-fois les primes d'aſſurance pour faire aſſurer chez l'étranger. On eſt obligé dans ce cas de donner ſa confiance aux Négocians qui font dans la place le Commerce des aſſurances. Cette confiance exige les mêmes ſoins, les mêmes attentions qu'on donne au crédit, à la réputation & à la conduite des Négocians dont on prend les lettres pour comptant. Ce n'eſt que par ce moyen qu'on prévient les pertes que des aſſureurs foibles ou imprudens pourroient faire craindre, & qu'on évite de ſe trouver intéreſſé dans les faillites des aſſureurs.

Il faut cependant obſerver ici que ce risque ne peut être communément que très borné, tous les aſſureurs ne manquent pas à la fois ; il eſt même aſſez rare aujourd'hui qu'il y ait par année dans une place une faillite d'un Négociant aſſureur, par ce qu'on fait à préſent ce Commerce infiniment mieux qu'on ne le faiſoit autre-fois. La manière dont on le fait en rend le bénéfice preſque ſûr. Ainſi il ne peut preſque jamais arriver que le Commerce des aſſurances donne lieu par ſes pertes à la faillite d'un aſſureur ; & s'il arrive une faillite, l'aſſuré ne peut s'y trouver intéreſſé que pour le montant du risque ſouſerit par l'aſſureur failli, qui ne doit jamais être que d'une très petite partie des ſommes qu'il a fait aſſurer. Ainſi de tous les risques que court un Négociant, celui de la faillite d'un aſſureur dans le cours ordinaire du Commerce, eſt un des moindres & des plus faciles à prévenir.

Le

Le Négociant doit étendre ſes connoiſſances ſur toutes les productions de la nature & de l'induſtrie, ſur-tout s'il ne borne pas ſon Commerce à quelques branches particulières, à travailler uniquement pour ſon compte, & s'il embraſſe le Commerce de commiſſion, principalement dans un grand entrepôt, tel qu'Amſterdam. Car le Commerce de commiſſion demande de la part du Négociant qui s'y livre, les connoiſſances du plus grand détail & les plus exactes pour être en état d'exécuter les ordres des commettans ſur toute ſorte d'objets & d'articles avec la même fidélité, la même attention & la même intelligence qu'exige l'intérêt de ſes propres affaires. La ſcience du Négociant qui fait le Commerce de commiſſion comprend par conſéquent celle du Négociant qui ne fait de Commerce que pour ſon compte.

---

## *Des Denrées & des Matières prémières.*

Il eſt étonnant, a dit un Académicien célèbre, combien de choſes ſont devant nos yeux ſans que nous les voyons. Les boutiques des artiſans brillent de tous côtés d'un eſprit & d'une invention qui cependant n'attirent point nos régards; il manque des ſpectateurs à des inſtrumens & à des pratiques très utiles, & très ingénieuſement imaginées; & rien ne ſeroit plus merveilleux, pour qui ſçauroit en être étonné (*a*).

Accordons-nous plus d'attention aux productions naturelles, aux diverſes préparations qu'elles exigent presque toutes de l'induſtrie, ſoit pour ſervir immédiatement à notre uſage, ſoit pour être rendues propres à recevoir des mains de l'art un nouveau mérite, & pour ainſi dire une créa'ion nouvelle? Car l'art rend curieux, intéreſſant & nouveau, ce qui nous paroit très commun & très ordinaire dans ſon état naturel; & de toutes parts l'art préſente à nos régards un nouvel ordre de choſes, un nouvel univers, des êtres pour ainſi dire créés une ſeconde fois; & les reſſources de l'art étonnent les ſpectateurs curieux. Mais ne devons-nous que des régards diſtraits aux productions naturelles, aux prémiers pas, à la prémière marche de l'induſtrie?

Tout

(*a*) Mr. de Fontenelle, Préface ſur l'utilité des Mathématiques & de la Phyſique & ſur les travaux de l'Académie des Sciences.

Digitized by Google

Tout ce qui nous environne devroit être une ſource d'inſtructions & de lumières : mais les objets nous ſont trop familiers; l'habitude de les voir ſans ceſſe nous rend presque inſenſibles. Notre ame toujours répandue ſur la diverſité, ſur une infinité d'objets à-la-fois, ſe partage néceſſairement & n'en fixe aucun en particulier, à moins qu'elle n'y ſoit portée par l'attrait d'un intérêt ſingulier. C'eſt cet attrait qui attire, qui ſéduit les Négocians & les Artiſtes, qui les fixe & les engage heureuſement à la recherche des moyens de l'inſtruire & de nous rendre les productions de la nature plus utiles, en les mettant plus à portée de notre uſage & de nos beſoins.

On doit obſerver dans les manufactures les progrès des arts, leur utilité, leur excellence, & qu'en ſe multipliant ils ont en quelque ſorte multiplié les liens de la Société, liens qui ſubſiſtent lors-même que ceux de la Société politique ſont rompus. Ils ont étendu les beſoins & augmenté les communications entre les différentes Nations. Mais le principal objet du jeune Négociant doit être de connoître le mérite de leurs différentes productions, & les raiſons qui peuvent déterminer la préférence des Négocians & celle des conſommateurs.

A' l'égard des denrées & des matières prémières, il doit s'attacher à connoître leurs diverſes qualités & leurs différens emplois; la marche de l'induſtrie qui les prépare, les fait circuler & les conſerve pour les préſenter à notre conſommation de prémière néceſſité ou de luxe, ou au beſoin des arts qui s'occupent à les rendre propres à nos divers uſages. Cette induſtrie eſt d'autant plus intéreſſante, qu'elle donne leur prémière valeur à toutes les productions de la nature.

La ſcience du Commerce a, comme les autres ſciences, la Phyſique, la Chymie, l'Hiſtoire, &c. des endroits qui ne ſont que curieux. Nous ne la conſiderons ici que dans ce qu'elle a de plus utile. Les ſervices que le Commerce rend à l'humanité par la prémière valeur qu'il donne aux productions de la nature ſont infinis. Il eſt très intéreſſant d'obſerver & de connoître la route que le Commerce tient pour préſenter à nos beſoins, à notre luxe, les productions des trois regnes, qui ſe trouvent répandues dans les quatre parties du monde : & cette connoiſſance ne ſçauroit être rendue trop familière.

Il n'eſt presque point de production qui ne demande quelques ſoins à l'induſtrie pour être conſervée, tranſportée ou employée enſuite à divers uſages.

Digitized by Google

uſages. La plûpart exigent une eſpèce de fabrication, de l'exactitude de laquelle dépendent ſouvent leurs bonnes, leurs mauvaiſes ou leurs médiocres qualités: telle eſt la fabrication qui produit dans le Commerce les métaux épurés, les vins, les eaux-de-vie, les ſucres; les denrées compoſées de pluſieurs productions réunies, comme les liqueurs, la bierre, le ſavon, &c. Les divers terroirs mettent entre les denrées ſemblables une différence eſſentielle de bonté & de qualité; & les préparations ou cette eſpèce de fabrication qu'elles demandent pour être préſentées à la conſommation, améliorent, conſervent ou dégradent les préſens de la nature. C'eſt-là l'une des prémières & des principales cauſes de la différence des prix que le Commerce donne dans les différens marchés aux diverſes productions de la terre.

C'est à ces prémières préparations que le beſoin, le plus grand & le plus induſtrieux de tous les maîtres, a enſeignées & perfectionnées, que ſont dûs les avantages que les différentes Nations trouvent à ſe faire part réciproquement des dons que la nature accorde aux divers climats dans leſquels elles vivent; c'eſt-là ce qui forme les prémiers liens de la Société, ce qui donna naiſſance au Commerce, & ce qui lui donne encore aujourd'hui ſon prémier mouvement.

C'est aux ſoins, aux travaux infinis des Négocians, à leurs connoiſſances & à leur expérience, que nous devons la bonté & l'exactitude des prémières préparations qu'exigent les denrées & les matières prémières, & l'avantage dont nous jouïſſons, de les obtenir à propos, de les avoir toujours prêtes pour ſatisfaire à nos beſoins au plus bas prix qu'il eſt poſſible de nous les procurer, quelque éloigné que ſoit le pays qui les produit. La diſtinction que fait le Négociant, des diverſes qualités des denrées, ſoit qu'il contracte à la prémière main, ſoit qu'il achette dans les entrepots par lui-même ou par commiſſion, force l'induſtrie à perfectionner les préparations des denrées, & à multiplier les précautions néceſſaires pour les conſerver. Plus il y a de Négocians inſtruits occupés des mêmes branches de Commerce de denrées & de matières prémières, plus il y a de concurrence: & cette concurrence tourne entièrement à l'avantage du public en multipliant à l'infini les moyens d'améliorer, de conſerver & de produire dans les marchés l'abondance & le bas prix. Les mêmes ſoins des Négocians & leur concurrence enrichiſſent les propriétaires des denrées & des matières prémières, en donnant à leur ſuperflu, un prix qui les met en état d'acquerir les denrées & les marchandiſes qui leur manquent, & de ſe procurer toutes les commodités de la vie.



Digitized by Google

L'Europe eſt approviſionnée de poivre par les Compagnies des Indes. On le recueille dans les Indes Orientales principalement depuis *Vajapour* jusques au Cap de *Comorin*. On en diſtingue de deux ſortes; le poivre noir & le poivre blanc. Mais ce n'eſt ni la plante, ni le terrein qui donnent lieu à cette diſtinction: c'eſt une préparation donnée au poivre, qui conſtitue le poivre blanc, qui ne différe du poivre noir qu'en ce qu'il a été dépouillé de ſa peau. On lui donne cette préparation en le battant avant qu'il ſoit tout-à-fait ſec, ou lorſqu'il eſt ſéché en le laiſſant tremper quelque tems dans l'eau. Cette préparation donne au poivre une valeur nouvelle ordinairement d'environ cent pour cent.

Il y a du choix à faire dans l'achat du poivre blanc & dans celui du poivre noir. C'eſt ſur-tout en Hollande qu'on doit acheter le poivre blanc, ſi on veut l'avoir de la prémière main. On doit le choiſir gros, bien nourri, peſant, ſans mélange de grains noirs ni de pouſſière. Etant réduit en poudre, il doit être d'un gris tirant ſur le blanc.

Le poivre noir doit être, comme le blanc, gros, bien nourri, peſant, ſans mélange de pouſſière, & les grains ne doivent point être ridés.

On mêle dans le poivre noir des épices griſes d'Auvergne, de la maniquette, de la pouſſière de poivre & de la croute de pain; & dans le blanc des épices blanches ou du poivre noir blanchi avec du ris battu. Il eſt très difficile de reconnoître ces ſupercheries, imaginées pour augmenter par ce mêlange artificieux de denrées viles, le poids de la denrée chère. Le moyen de les éviter c'eſt de n'en commettre l'achat qu'à de bons Négocians.

Le girofle ne demande pas moins d'attention. Il faut choiſir les clous bien nourris, peſans, gros, faciles à caſſer, piquant les doigts quand on les manie, d'un gout chaud & aromatique, d'une odeur excellente & laiſſant une humidité huileuſe lorſqu'on les preſſe. On doit rejetter les clous qui n'ont point ces qualités, qui ſont maigres, mous & presque ſans gout & ſans odeur.

La conſervation de cette épicerie exige une grande attention de la part des Négocians qui en font commerce. Il faut la garder dans un magaſin qui ne ſoit ni trop ſec ni trop humide. Elle peut gagner en poids jusqu'à vingt-cinq pour cent. Mais ſi l'avidité du gain en augmente trop le poids, il lui fait perdre infiniment de ſa qualité.

La

La canelle qu'on nomme auſſi cinnamome, eſt l'écorce d'un arbre qui ne croit que dans l'Iſle de Ceylan. Les Hollandois maitres de cette Iſle, le ſont auſſi de tout ſon Commerce dont la canelle eſt la principale branche. Eux ſeuls apportent cette épicerie en Europe, ainſi que la muſcade & le clou-de-girofle. Il ſeroit inutile de s'arrêter aux différentes ſortes de canelle qui ſe trouvent ailleurs qu'à Ceylan, qui n'ont avec celle-ci qu'une reſſemblance imparfaite & dont on n'a pû faire jusqu'à préſent un objet de Commerce. Ce qui eſt intéreſſant ici, c'eſt la diſtinction qu'il y a à faire dans l'achat de la canelle de Ceylan, dont la Compagnie des Indes de Hollande produit de trois ſortes dans le Commerce. Car elle s'eſt interdit par une loi expreſſe le Commerce de toute autre ſorte de canelle. Mais malgré cette précaution d'une très ſage politique, la canelle tirée du même arbre donne lieu à différentes qualités qu'il eſt important d'obſerver. Il y a la canelle fine, la moyenne & la groſſière. L'age de l'arbre, la différence de l'écorce des branches & de celle du tronc établiſſent les différentes qualités.

La bonne canelle eſt fine, unie, facile à rompre, mince, d'un jaune tirant ſur le rouge, d'un gout aromatique, vif, piquant & cependant agréable. Mais ce n'eſt pas aſſez pour la ſureté de l'acheteur d'avoir ces notions; il doit être inſtruit qu'il y a une canelle groſſière connue ſous le nom de *canelle matte*, qui eſt l'écorce des vieux canelliers; que cette ſorte de canelle mêlée avec la canelle fine, en augmente le poids & le volume & la dégrade infiniment. Il doit ſçavoir encore qu'on tire de l'huile ou de l'eſſence de la canelle; & on a à prendre garde lorsqu'on achette de fortes parties de canelle, qu'elle ne ſoit point *fourée*, c'eſt-à-dire mêlée de canelle dont l'eſſence a été tirée, ce qu'on peut diſtinguer au gout & à la couleur.

Il y a de quatre ſortes de ſonde qui ſont les cendres de plantes différentes; celles d'Alicante & de Carthagène, qui ſont les cendres d'une plante qu'on cultive avec ſoin, nommée *barille*; celles de la plante nommée *bourdine*, qu'on cultive auſſi; & celle d'une autre plante qui croit d'elle-même ſur les bords de la mer en quelques pays, qu'on nomme en France *varech*.

L'usage du ſavon dont la conſommation eſt immenſe & ſi néceſſaire aux manufactures de fil, de toiles, d'étoffes de laine & de ſoye, & l'uſage des verres & des glaces qui ſont un des plus grands prodiges de l'art, ont rendu la ſonde une des productions naturelles des plus intéreſſantes dans le Commerce. Des quatre ſortes la plus chère, la plus précieuſe & la plus utile, c'eſt celle d'Alicante; parce que c'eſt la ſeule qu'on employe pour

faire le ſavon d'Alicante, de Marſeille & de Gênes; c'eſt-à-dire le ſavon de la prémière qualité, & dont on ſe ſert auſſi pour les manufactures des glaces. La ſonde de Carthagène eſt inférieure, celle de *bourdine* encore d'avantage, & bien plus encore celle de *varech*.

La bonne ſonde de barille doit être ſéche, en pierre, ſonante, d'un gris bleuâtre en dedans & percée en dehors de petits trous; étant mouillée elle ne doit donner aucun gout de marécage & doit être ſans mêlange. On l'appelle *fourée* lorſqu'elle eſt miſe en vente presqu'en poudre, parce qu'il eſt rare qu'en cet état elle ſe trouve pure. On évite ce défaut en l'achetant en caillous. Celle de Carthagène doit avoir les mêmes qualités avec cette différence qu'elle eſt moins bleuë, qu'elle a de plus petits trous & qu'elle eſt plus couverte d'une peau verdâtre, qui eſt un défaut.

Parmi les ſecours infinis que la Chymie a donnés aux arts, aux manufactures & au commerce, le ſecret du ſavon eſt l'un des plus intéreſſans. Sans ce ſecours nous ſerions privés de l'art de donner aux toiles, aux étoffes, aux différens tiſſus dont nous nous ſervons, cette fraicheur, cette propreté & cet éclat qui fait leur principal mérite. Le ſavon nous donne ces avantages. Le ſavon compoſé d'huile & de ſel alkali, qu'on doit régarder comme une des matières prémières très importantes de pluſieurs manufactures, exige pour l'union de ces deux productions naturelles dont il eſt formé, des préparations aſſez fines, aſſez récherchées, pour devoir être conſidéré comme étant lui-même le produit d'une manufacture, dont l'huile & le ſel alkali tiré de la barille ſont les matières prémières. On a vu quelle attention demande le choix de ce ſel: celui de l'huile n'en demande pas moins pour former dans leur union par la fabrication, le premier ſavon, celui de la qualité ſupérieure qui ſeule peut être employée à la préparation des ſoyes & à les rendre propres à prendre toutes les couleurs qu'on veut leur donner.

Le ſavon s'unit à l'eau, s'y diſſout & forme alors un bain qui diſſout à ſon tour les graiſſes, les huiles & les impuretés dont les toiles & les étoffes ſont impregnées, & qui en rend l'uſage ſi ſain, ſi propre & ſi agréable. Le même diſſolvant eſt le ſeul que l'art aît pû trouver jusqu'à ce jour propre à débaraſſer la ſoye de cette eſpèce de cire ou de gomme dont le ver-à-ſoye enveloppe ſon ouvrage, qui oteroit à la ſoye plus des trois quarts de ſon mérite ſans le ſecours du ſavon, qui détruit entièrement cet ennemi de l'art ſans dégrader la ſoye, par une opération ſimple qu'on nomme le décreuſement. C'eſt ainſi que les arts, dit un Ancien, ſe tiennent par la main, qu'ils ſe ſervent & s'éclairent mutuellement.

Nous

Nous avons des ſavons de différentes ſortes : les ſavons durs blancs & marbrés, les ſavons mous blancs & les ſavons noirs. Quoique la conſommation de ces derniers ſoit immenſe, les prémiers méritent plus d'attention, parce qu'ils rempliſſent des fonctions précieuſes au Commerce, pour leſquelles les ſavons mous ou noirs ne ſont point propres; & parmi les ſavons durs il y a encore un choix très important à faire. C'eſt le ſavon de Marſeille qui eſt à juſte titre en poſſeſſion de la préférence. Il eſt ſupérieur à ceux d'Alicante & de Gênes: il a le double avantage, qu'il dégraiſſe, qu'il blanchit mieux & qu'il s'uſe moins vite. Par cette raiſon il eſt plus cher que celui d'Alicante de cinq pour cent, & que celui de Gênes de quinze à vingt pour cent.

Les ſavons de Marſeille, de Gênes & d'Alicante, ainſi que ceux des manufactures qui les imitent, ne ſont faits qu'avec des cendres ou ſonde de barille & de la bonne huile d'olive tout-au-moins de la ſeconde ſorte. Toute autre eſpèce de cendres qu'on unit avec d'autres huiles, ne ſçauroient donner ces prémières qualités de ſavon.

Le ſavon de Marſeille doit être un peu bleuâtre, luiſant, d'une bonne odeur; il doit être le moins gras qu'il eſt poſſible & doit ſe couper uniment. Ceux qui ſont fabriqués à l'imitation de Marſeille doivent avoir les mêmes qualités.

On admire ici la marche de l'induſtrie. L'art qui trouva le ſécret de réunir ces deux ſubſtances, l'huile avec le ſel alkali que donne la ſonde ou cendre de barille, pour diſſoudre & détacher les graiſſes & toutes les impuretés dont les matières prémières des toiles & des étoffes ſont impregnées, & pour diſſiper ſur-tout l'eſpèce de gomme qui eſt intimément unie à la ſoye, étoit encore à ce point bien éloigné de la perfection. L'huile même qui ſert à former cet agent officieux, laiſſoit une impreſſion ſenſible ſur les étoffes de ſoye. que l'alkali de la ſonde ne pouvoit corriger. L'art trouva dans le bain d'alun à froid le moyen de porter le décreuſement de la ſoye à ſon dégré de perfection.

On prétend cependant aujourd'hui d'après l'expérience, que le ſecours de ce nouvel agent n'eſt pas encore ſuffiſant; qu'il reſte des impreſſions du ſavon que le bain d'alun ne peut diſſiper; que ces petites parties huileuſes diviſées & reſſerrées par l'action de l'alun, ſe dégagent à la longue, s'étendent & font couler le blanc de l'étoffe. Cette méthode de décreuſer les

ſoyes, la ſeule connue jusqu'à preſent en Europe, eſt donc encore imparfaite; & cette imperfection eſt ſur-tout ſenſible & facile à connoître dans le blanc. L'induſtrie humaine n'apperçoit pas tout-d'un-coup le dernier point de perfection auquel elle doit porter ſon ouvrage. Nous ne voyons pas clairement ce point; il nous faut beaucoup de tems, de réflexion & d'habitude pour perfectionner le moindre de nos arts.

On a obſervé que les Chinois qui ne connoiſſent pas le ſavon, décreuſent parfaitement leurs ſoyes, que leurs étoffes ont un blanc ſolide, pendant que les nôtres ont un blanc incertain. De-là on a conclu qu'il nous manque une meilleure méthode pour décreuſer les ſoyes. Il étoit naturel qu'on en fit la récherche à Lion, la ville où l'art a déployé le plus de richeſſes en manufactures de ſoye. On a cru y en avoir fait la découverte, mais on ne l'a pas encore rendue publique.

Les différentes ſortes de cendres que l'induſtrie a produites dans le Commerce, ſont en grand nombre: l'expérience leur a aſſigné différens dégrés de bonté & d'utilité, & le Commerce leur a donné en conſéquence différens prix. Outre les cendres gravelées qui ne ſervent qu'à la teinture, celles de barille, de bourdillon, de varech, de roquete & de fougère, qu'on n'employe que pour les fabriques de ſavon, de verreries & de glaces; nous avons dans le Commerce trente ſortes d'autres cendres qui ſervent aux leſſives qu'exige le blanchiment des toiles, connues principalement ſous les noms de *potaſſe* & de *vedaſſe* ou *guedaſſe* qu'on tire de l'Allemagne & ſur-tout des ports de la Baltique. Il y a du choix dans ces cendres, & ce choix eſt d'autant plus intéreſſant que les leſſives des mauvaiſes cendres nuiſent infiniment au blanchiment des toiles.

Les huiles d'olive ſont l'objet d'une branche de Commerce des plus intéreſſantes & des plus étendues par l'immenſe conſommation qui s'en fait, & ſur-tout par l'uſage des manufactures de laine & de ſoye qui ne peuvent s'en paſſer.

On tire des huiles des trois regnes, du végétal, de l'animal & du minéral. Les huiles qu'on tire des fruits, des grains & des poiſſons ſont les plus néceſſaires. La Chymie en a produit pluſieurs autres qui ne ſont guères connues & d'uſage que dans la Pharmacie, telles que l'huile de vitriol, de tartre, de laurier, &c. On en connoit de plus de quatre-vingt ſortes, mais qui ne ſont point de grands objets de Commerce. L'huile d'olive eſt une

une des productions naturelles de la plus grande conſommation, & par conſéquent l'une des plus précieuſes au public & au Commerce. Les huiles de Gênes, de Pouille, de Seville, de Malaga, de Majorque, de Portugal & du Levant, ſont presque toutes de différentes qualités & de différens prix: celles de Provence, de Languedoc, du Dauphiné, du Comtat, de Niſſe, d'Aramont & d'Oneille, ſont ſupérieures, & parmi ces dernières on diſtingue encore pour le gout, la fineſſe & la bonne qualité, les huiles d'Aix, de Lambeſe, de Grace, d'Aramont & d'Oneille.

La qualité ſupérieure du fruit dépend de la nature du terrein & du climat, & celle de l'huile, des préparations qu'on lui donne, qui font paſſer dans l'huile la bonne qualité du fruit, ou le dégradent. L'huile que donne la prémière expreſſion du fruit, eſt la plus légère, la plus transparante & ſans odeur. C'eſt celle qu'on appelle *huile vierge, ou prémière ſorte, ou huile fine.* L'huile qui ſe tire de la ſeconde expreſſion, qui eſt l'*huile ſeconde ſorte*, où demi fine, eſt bien inférieure & moins chère; à plus forte raiſon celle qu'on tire enfin du marc qu'on épuiſe avec le ſecours de l'eau qu'on y jette.

On exige dans le Commerce que l'huile ſoit claire, bien purifiée, ce que les Négocians appellent huile *lampante*. Cette denrée eſt ſuſceptible de ſupercherie dans des mains avides: on peut vendre une qualité pour l'autre, la mêler, la charger de cédiment. Ceux qui commettent des achats, ne ſçauroient prendre trop de précautions pour s'aſſurer de la fidélité de leurs Commiſſionnaires & de leur capacité pour le choix des huiles.

Quoique le vif argent, ou mercure, ſoit rangé par la Chymie dans la claſſe des demi-metaux, le Commerce l'a placé au marché, au rang des drogues: & ſi on examinoit tous les avantages que la Chymie a ſçu tirer de ce corps minéral, on auroit de la peine à décider ſi c'eſt pour les arts ou pour la ſanté que la Chymie l'a rendu le plus utile.

Telle eſt la déſcription que la Chymie a fait de ce demi-métal. C'eſt le corps le plus ſingulier qu'il y aît dans la nature: ſa péſanteur ſpécifique ſurpaſſe non-ſeulement celle des demi-métaux, mais celle même des métaux; l'or eſt le ſeul qui ſoit plus peſant; tous les autres nagent ſur ſa ſurface. Il eſt fluide & ne mouille que les ſubſtances métalliques, ſur-tout l'or auquel il s'unit avec avidité. L'analyſe du mercure eſt très difficile: dès qu'on lui fait éprouver une chaleur un peu conſidérable, il échappe à l'artiſte & s'évapore. Les Alchymiſtes ont fait des recherches infinies dans l'eſpé-

l'eſpérance de trouver en lui tous les ſecrets de la nature. Ce corps indocile a réſiſté à tous leurs efforts. Ses principes ſont même encore inconnus.

On a cependant trouvé l'art de faire ſervir ce minéral à divers uſages, qui l'ont rendu également néceſſaire & précieux à la medecine & au Commerce.

On ne ſçauroit trop admirer la hardieſſe de l'art qui en lui donnant diverſes préparations, en a fait pluſieurs remèdes utiles, ſingulièrement le ſeul remède capable de guerir radicalement une maladie trop commune que l'art diſſipe, en faiſant circuler ce minéral dans le ſang avec une exactitude & une préciſion géométrique, ſans laquelle un remède infaillible devient un poiſon. Il ne faut pas douter que la Medecine, à force d'obſerver la marche de la nature & de l'interroger par l'expérience, ne parvienne à faire du mercure un remède efficace pour pluſieurs maladies reputées incurables, en lui donnant des préparations plus recherchées & en ajoutant des remèdes auxiliaires.

Ce minéral a enrichi le Commerce lorsqu'on a trouvé l'art de l'employer pour étamer les glaces, pour dorer & argenter le cuivre, & ſur-tout pour l'exploitation des mines d'or, où il ſert à ſéparer l'or des matières qui lui ſont étrangères. C'eſt l'emploi intéreſſant du vif argent, qui en a rendu aſſez précieuſes les mines d'Europe qui ne ſont pas rares, & qui en a fait une branche de Commerce fort bonne avec les Indes Occidentales, dont les mines d'or en conſomment beaucoup. Le vif argent qui n'eſt mêlé d'aucun autre corps métallique, eſt blanc, vif, coulant & d'une belle eau. Il ne doit pas s'attacher aux mains, ni ſe réduire en petites boules lorsqu'on le fait couler.

L'indigo eſt l'une des denrées de l'Amérique, que le luxe de l'Europe & ſucceſſivement celui de l'Aſie ont rendues les plus précieuſes. Il y a peu de drogues colorantes dont le mérite aît été ſi promptement connu, & dont l'uſage ſe ſoit répandu ſi généralement avec tant de rapidité. Les Indes Orientales produiſent auſſi de l'indigo, mais en moindre quantité & d'une qualité inférieure. Les Négocians en envoyent beaucoup dans le Nord & dans le Levant: il eſt ſingulier qu'on en tire beaucoup de l'Aſie par l'Océan atlantique, qu'on revend à l'Aſie même par la Méditerranée.

On diſtingue principalement trois prémières ſortes d'indigo. Celui de Guatimala dans l'Amérique eſpagnole; celui de Java, iſle des Indes Orientales où eſt la célèbre Batavia; & celui de Saint Domingue, l'une des iſles

iſles Antilles. Le prix du Guatimala eſt ſupérieur à celui du Java de cinq à ſix pour cent, & celui-ci eſt ſupérieur aux prix du Saint Domingue de trente à quarante pour cent. Chaque ſorte d'indigo préſente auſſi différentes qualités qui établiſſent des prix différens dans la même ſorte. Ces prix varient de vint à trente pour cent. On tire la même utilité des indigos inférieurs, mais il faut en employer une plus grande quantité: c'eſt la raiſon qui en avilit le prix.

On augmente fort facilemeet le poids de l'indigo en y mêlant de la rapure de plomb qui en prénd la couleur; de la terre, des cendres, de l'ardoiſe; mais on découvre aiſément cette fraude en mettant un morceau d'indigo en infuſion. Il ſe diſſout promptement & on reconnoit auſſi-tôt les corps étrangers qui tombent au fond du vaſe. On connoit auſſi très bien à la couleur noirâtre de l'indigo lorsqu'à la prémière préparation, pour en augmenter le volume & le poids, on a trop exprimé les feuilles de la plante dont on le tire. Il n'eſt pas ſi aiſé de reconnoître les mêlanges qui ſe font de qualités inférieures avec les qualités ſupérieures. On augmente encore le poids de l'indigo par l'humidité. L'indigo doit être en tablettes ſeches, légères, d'une couleur bleue tirant ſur le violet, ou cuivré & gorge de pigeon, parſemées en dedans de quelque paillettes argentées.

Les magaſins d'un grand entrepôt, tels qu'Amſterdam, Londres & Hambourg, préſentent à l'étude & à l'obſervation du jeune Négociant, une quantité immenſe d'objets & un détail infini de connoiſſances à acquerir, qui exigeroit pluſieurs volumes. Le peu d'articles que nous venons de mettre ſous ſes yeux, & auxquels nous ſommes obligés de nous borner, ſuffiſent pour lui montrer la néceſſité de s'inſtruire & de former lui-même une méthode ſimple, prompte & facile pour connoître à fonds du moins tous les articles qui ſont d'une grande conſommation, ſur leſquels les ordres ſe multiplient tous les jours, ou qui ſont les plus grands objets & les plus ordinaires de la ſpéculation.

Les Négocians contractent presque par-tout, ſoit pour leur compte, ſoit par commiſſion, pour toute ſorte de denrées & pour la plûpart des marchandiſes, par le miniſtère des courtiers. Ils ſont en grand nombre, ſurtout dans les grands entrepôts, & connoiſſent à fonds tous les articles de denrées & de marchandiſes qui y circulent, leurs diverſes qualités, leurs défauts, ſoit dans la fabrication ou les préparations, ſoit rélativement au cru des différens pays qui les produiſent, ainſi que toutes les ſupercheries qui en

augmentent le poids ou le volume & en altèrent les qualités. Aucun courtier en particulier n'étend ſes connoiſſances ſur tous les objets, aucun n'embraſſe l'univerſalité; ils ſont diviſés par claſſes, & chacun a dans ſon genre les connoiſſances les plus exactes. C'eſt chez eux qu'on trouve en même tems tous les prix rélatifs de chaque article: ils en connoiſſent l'abondance & la diſette dans la place; ils ſont les organes de ſon mouvement journalier, ils ſont les dépoſitaires de la demande, & pour ainſi dire du ſecret du Commerce. Les courtiers exercent des fonctions très intéreſſantes, mais en même tems très délicates: leurs connoiſſances leur donnent quelque-fois trop d'empire, & l'on s'eſt ſouvent plaint dans de grands entrepôts qu'ils s'y ſont rendus les maitres du Commerce. C'eſt un abus qui eſt peut-être l'effet de la négligence des Négocians à acquerir les connoiſſances des denrées & des marchandiſes, qui les a obligés de livrer aux courtiers une confiance aveugle: & c'eſt une malheureuſe néceſſité pour ceux qui ſe repoſant ſur la ſcience des courtiers, ont négligé de s'inſtruire. C'eſt une indolence que le Négociant paye quelque-fois chèrement. Car il n'eſt que trop certain qu'ils favoriſent le débit de tout ce qui eſt avarié, ou altéré par des vices cachés que l'avidité du gain fait introduire dans la plûpart des articles, qui reſteroient invendus ou le ſeroient à vil prix, ſi les Courtiers qui les connoiſſent très bien, en inſtruiſoient toujours rigoureuſement les acheteurs. L'uſage trop fréquent de cette fraude également nuiſible au Commerce & aux Conſommateurs, ſeroit promptement détruit. Que le jeune Négociant acquierre donc aſſez de connoiſſances pour ne pas ſe laiſſer dominer par les lumières des Courtiers, & qu'il ſache encore que s'il eſt néceſſaire & même indiſpenſable de ménager la demande dans ſes achats pour ne pas faire hauſſer les prix, il convient très ſouvent de ménager la demande même entre les mains du Courtier qu'on employe. Les ventes exigent moins de précautions, il ſuffit presque de ne point paroître preſſé de vendre. Le jeune Négociant doit ſçavoir que ſes Correſpondans comptent ſur toutes ces attentions de ſa part en lui commettant des achats, & que ſon intérêt ne les exige pas moins lorsqu'il travaille pour ſon compte. Il doit exiger lui-même les mêmes ſoins de ſes Correſpondans dans les divers entrepôts & à la prémière main.

Il eſt encore très intéreſſant pour un jeune Négociant de connoître les divers entrepôts, ſoit qu'il aît établi le ſiége de ſon Commerce dans un entrepôt, dans une ville maritime, ou de conſommation, ſoit qu'il ſoit établi dans un lieu où ſe font des achats de la prémière main.

*De*

## *Des Entrepôts.*

Le Commerce a formé trois ſortes d'Entrepôts. 1°. Ceux que les Négocians & les Compagnies ont formés dans le Levant & dans les Indes, qui ne ſont en grand que ce que ſont en petit les comptoirs ou factories des Hollandois & des Anglois ſur-tout dans les principales places de l'Europe.

2°. Les entrepôts uniquement deſtinés à recevoir les denrées & les marchandiſes qui empruntent le paſſage dans le territoire d'un Etat pour être tranſportées dans un autre, ſur leſquelles l'Etat qui forme cet entrepôt, n'impoſe qu'un droit de tranſit fort modique pour favoriſer un paſſage reſpectivement utile.

3°. La troiſième ſorte d'entrepôts eſt la plus intéreſſante pour le Commerce. Cet entrepôt formé par le concours de l'induſtrie, du génie des Négocians & des ſoins de l'adminiſtration, reçoit les denrées & les marchandiſes de l'étranger pour être renvoyées à l'étranger. C'eſt-là que ce fait le grand Commerce d'économie, & où le génie du Commerce donne le plus d'activité à la circulation.

La plûpart des ports de mer jouïſſent de cet avantage avec différens dégrés de ſupériorité. Les plus importans dans la Méditerranée & les plus intéreſſans pour le Commerce, ſont Marſeille, Gênes, Naples & Livorne; & ſur l'Océan, Cadix, Liſbonne, Bordeaux, Nantes, la Rochelle, Dunkerque, le Havre, Rouen, Londres, Amſterdam, Rotterdam, Middelbourg, Hambourg, Lubeck, Dantzich, Coppenhague, Saint Petersbourg, &c. Nous avons encore de grandes villes qui, quoique éloignées de la mer, ont formé des entrepôts conſidérables par le moyen de leur ſituation ſur les rivières navigables ou à portée de la navigation, & plus encore par le ſecours de l'induſtrie, de l'intelligence de leurs habitans & de la liberté dont elles jouïſſent, telles que Génève, Zurich, Berne, Baſle, Francfort, Leypſich & quelques autres villes d'Allemagne.

Tous ces entrepôts ſont infiniment utiles pour accellerer le débouché de toutes les productions naturelles & de l'induſtrie, & les procurer avec plus d'abondance aux conſommateurs. Les avantages que ces entrepôts procurent au Commerce en général & à chaque Nation en particulier, ſont aſſez

ſenſibles. Nous devons les enviſager ici dans un autre point de vue d'utiſité publique: nous devons porter une attention particulière ſur les abus qui s'y commettent par quelques Négocians dans leurs magaſins. Nous devons inſtruire le jeune Négociant qui doit y ordonner des achats ou des ventes, ou qui doit y exécuter des ordres, des fraudes que l'avidité du gain prépare dans l'obſcurité, fraudes qui donnent à des denrées ou à des marchandiſes les apparences d'une bonne qualité qu'elles n'ont point, ou un poids qu'elles ne doivent point avoir. Le jeune Négociant doit en être inſtruit pour faire choix d'un bon Correſpondant & s'en prévenir, ou pour bien repondre à la confiance de ſes commettans qu'il eſt ſi intéreſſant de conſerver lorsqu'on fait le Commerce de commiſſion, & enfin pour n'être point trompé, s'il achette par ſpéculation & pour ſon propre compte.

Quelques exemples des fraudes qui ſe commettent dans les entrepôts feront aſſez connoître les précautions que le jeune Négociant doit prendre pour n'en être pas la victime.

La plûpart des entrepôts ſont remplis des denrées & des marchandiſes de toutes les Contrées du monde connu, ils jouïſſent chez toutes les Nations de l'Europe d'une telle réputation d'être bien aſſortis en denrées des prémières & des meilleures qualités, & au meilleur prix, qu'il n'eſt pas rare d'y voir arriver des ordres de Négocians pour l'achat de drogues ou de denrées dont la prémière main ſe trouve dans leur propre demeure. C'eſt une faute en affaires de Commerce, que la force d'un préjugé ſingulier leur fait commettre. Des Droguiſtes d'Italie, de Portugal & même d'Eſpagne, donnent des ordres dans des entrepôts autres que les leurs, pour des achats de quinquina, de vanille, de cochenille, de cacao & autres denrées de l'Amérique, pendant qu'ils pourroient les tirer à meilleur marché & à moins de frais de Cadix, où en eſt le prémier entrepôt & la prémière main.

Le préjugé qui fait ainſi remonter l'eau vers ſa ſource, a ſa cauſe dans l'art qui a ſçu donner dans ces entrepôts à diverſes drogues & denrées, des préparations qui ſemblent les améliorer. C'eſt une eſpèce de fard avec le ſecours duquel les Négocians épiciers & droguiſtes ſe ſont mis depuis longtems en poſſeſſion de vendre dans un ſecond ou un troiſième entrepôt, de préférence aux Négocians du prémier, malgré la valeur nouvelle que la ſeconde main ou la troiſième ajoutent à la marchandiſe.

Les ordres pour l'achat de drogues portent toujours, *les plus excellentes*, *les*

*les plus fraiches choiſies, de telle ou telle couleur ou de telle odeur.* L'ignorance a d'abord dicté ces ordres, & les Droguiſtes en ont profité en donnant aux drogues les couleurs généralement démandées. Ils ont auſſi trouvé l'art de leur donner la fraicheur & même l'odeur; ce qui ne ſeroit point arrivé, ſi les ordres avoient été rigoureuſement réduits à obtenir les drogues dans leur état naturel. De-là il eſt arrivé que les drogues qu'on apporte de Cadix & celles qui ſe trouvent chez les Droguiſtes, ne ſe reſſemblent point; que le public eſt ſi fort prévenu en faveur du fard que les Droguiſtes leur donnent, que les Négocians n'oſent point faire d'envoi au-dehors de celles qui n'ont paſſé par les mains des Droguiſtes, & que celles qui arrivent des Indes Occidentales à Cadix ne peuvent y être vendues. On eſt forcé de les envoyer dans d'autres entrepôts pour y perdre leur état naturel dans les mains des Droguiſtes qui ſeuls les achettent. C'eſt ce qui rend dans divers entrepôts cette branche de Commerce extrêmement riche pour les Droguiſtes, ſur-tout pour ceux qui ne craignent pas de donner dans l'excès des préparations.

Il eſt ſingulier que les drogues de l'Amérique arrivées à Cadix, n'y trouvent pas de débit, parce qu'elles ſont naturelles, & qu'on ſoit obligé de les envoyer dans d'autres entrepôts où les ſeuls droguiſtes les achettent dans cet état. Une partie de quinquina, de jalap, de cochenille, &c. arrivée dans d'autres entrepôts, il ne ſe trouve d'acheteurs que parmi les Droguiſtes. Alors le Courtier & le Droguiſte d'accord trouvent de grands défauts dans la marchandiſe. *Elle eſt piquée & rongée des vers; il y en a une partie pourie; elle eſt trop noire ou trop blanche.* On préſente une *montre* tirée du magaſin du Droguiſte, qui eſt bien différente, parce qu'elle eſt fardée, qui cependant en impoſe au Négociant auquel l'étranger a commis ſa vente. La marchandiſe ainſi avilie, eſt vendue forcément au-deſſous de ſa valeur: elle reprend bien vite ſa vraye valeur & même une valeur nouvelle dans les mains du Droguiſte.

L'abus devient bien plus conſidérable lorſqu'en effet la marchandiſe a des défauts réels, lorſqu'elle eſt en effet piquée ou pourie. Le Droguiſte a l'art de la rétablir entièrement en apparence, & de la produire enſuite dans le Commerce toute défectueuſe qu'elle eſt, comme la marchandiſe de la première qualité & au même prix pour les acheteurs qui ont rarement aſſez de lumières & d'expérience pour reconnoitre des vices eſſentiels que l'art a ſçu cacher.

Les Droguiſtes ont des gens dans leurs magaſins, qui ſçavent boucher les piquures des vers avec des inſtrumens faits exprès; qui donnent des couleurs & des odeurs aux drogues ſuivant le gout des différentes Nations. On y donne de la ſaveur à la vanille avec une ſorte de beaume; on y contrefait les yeux d'écriviſſe & la corne de cerf avec des os brulés. C'eſt ainſi que des Négocians qui ne méritent pas de porter ce nom, trompent d'autres Négocians qui vendent ou qui achettent avec confiance & de bonne foi pour leur compte ou pour compte de leurs amis; qu'ils font paſſer dans la pharmacie au lieu d'amis, des ennemis mortels, & qu'ils rendent plus incertain l'art de guérir les maladies, l'art le plus cher à l'humanité.

L'avidité du gain ne borne pas les abus qu'il fait commettre dans les entrepôts, à la claſſe des Négocians ou Marchands droguiſtes: les Marchands de vins ſçavent faire des vins de presque toutes les ſortes. D'autres Marchands ou Négocians donnent au thé le plus commun, le goût & l'odeur du thé des qualités ſupérieures; d'autres mêlent les caffés du plus bas prix avec les plus chers; d'autres chargent de ſuif les cires brutes de Pologne & de Ruſſie; enfin d'autres augmentent le poids des marchandiſes par des mélanges de matières viles & par des humectations. On a ſouvent éprouvé, qu'un balot de cochenille reſté quelque tems entre les mains d'un ſecond acheteur, s'eſt trouvé avoir perdu dix livres de ſon poids; ce qui ne ſçauroit arriver, ſi le prémier vendeur ne lui avoit fait gagner ce poids en tenant cette marchandiſe dans un lieu humide.

On ſçait que le cacao a toujours ſur ſon écorce une ſorte de terre blanche ou de pouſſière qui ſe détache quand on remue les balots; on compte ordinairement ſur trois ou quatre livres de pouſſière par balot. Les Négocians Italiens ont grand ſoin d'ordonner à leurs Correſpondans en leur commettant des achats de cacao, de le faire tamiſer & de l'embaler tout-à-fait net. Mais ce qu'on fait pour les commiſſions d'Italie, on ne le fait point pour celles qui viennent d'ailleurs; & l'on ne jette point cette pouſſière, quoique ce ſoit une matière qui ne devroit être d'aucun uſage. Quelques Négocians ont imaginé le moyen de ſe la rendre utile. Cette pouſſière eſt achetée communément deux ſols la livre, pour être mêlée avec le cacao qu'on embale ſans le tamiſer, & qu'on expédie pour les pays dont les Négocians moins inſtruits que les Italiens, n'exigent pas la même précaution en donnant leurs ordres. Enſorte que ceux-ci trouvent dans leurs balots de cacao pluſieurs livres de pouſſière étrangère, qu'ils payent au même prix que le cacao, ce qui eſt pour eux une perte entière, parce que la pouſſière de cacao

ne

ne ſe vend que dans les entrepôts où l'on ne s'aviſe pas de la renvoyer. Lorsqu'on eſt inſtruit, on n'eſt pas ſurpris de voir un Négociant vendre du cacao à onze ſols, qu'il a acheté douze, & cependant avoir un bon bénéfice. On pourroit faire un grand recueil des ſupercheries que l'avidité du gain fait commettre dans divers entrepôts.

On peut juger par ces exemples combien il importe à un jeune Négociant qui donne des ordres ſoit pour vendre, ſoit pour acheter dans les entrepôts, d'être inſtruit des abus qui s'y commettent ſur les marchandiſes. Il n'eſt pas moins intéreſſant pour le jeune Négociant d'un entrepôt à qui les ordres ſont adreſſés, qui ſe livre au Commerce de commiſſion, ou qui ſpécule pour ſon propre compte, d'avoir des connoiſſances exactes de toutes les ſupercheries contre leſquelles il a à ſe défendre.

Un Négociant inſtruit peut aller faire lui-même ſes achats dans les entrepôts, mais quelles que ſoient ſes lumières, il ne lui conviendra jamais d'y aller faire ſes ventes. S'il y accompagne ſes marchandiſes, & qu'au lieu de les faire vendre pour commiſſion, il veuille les vendre lui-même, il eſt à la diſcrétion des Courtiers qui lui procurent infailliblement une vente pour ainſi dire forcée, avec beaucoup de perte ſur ſon capital. L'intérêt de l'étranger eſt toujours en ce cas ſacrifié à celui de quelque Négociant domicilié.

Il y auroit une ſouveraine injuſtice à croire qu'il n'y aît pas un grand nombre de Négocians dans les entrepôts, dont on ne ſçauroit ſoupçonner la bonne foi & la probité: il y en a certainement beaucoup qui ajoutent à la plus exacte droiture, de grandes lumières & une expérience conſommée dans les affaires de Commerce. Mais comme il y a dans la plûpart des entrepôts presqu'autant de Négocians ou de Marchands, que d'habitans, il n'eſt pas poſſible qu'il ne ſe trouve dans la multitude, des gens qui ne diſtinguent point le gain illicite du gain légitime.

Le jeune Négociant ne doit pas négliger la connoiſſance des ouvrages de l'induſtrie, qui preſente ſouvent de grands objets à la ſpéculation. Le Commerce de commiſſion s'étend également ſur le produit des manufactures & beaucoup de Négocians s'enrichiſſent à en tenir des magaſins aſſortis. La connoiſſance des manufactures eſt encore néceſſaire au Négociant pour ſpéculer utilement ſur les matières prémières & ſur les drogues propres à la teinture.

## *Des Manufactures.*

Les Manufactures de ſoyes & de dorures de Lyon ont beaucoup de rivales ; car la plûpart des Nations d'Europe portent impatiemment le joug que leur a impoſé l'induſtrie de cette ville. Londres, Berlin, Amſterdam, Valence, Milan, Gênes, Turin, Veniſe, &c. ont des manufactures d'étoffes en dorure, & le plein & le façonné ſe fabriquent presque par-tout. Mais Lyon ſoutient ſon empire par mille moyens que ſes rivales ne ſçauroient employer. Toutes les fabriques ſont dans presque tous les genres, ſur-tout dans les étoffes de goût, à l'égard de la ville de Lyon, comme ſont dans Lyon même à l'égard des bonnes maiſons de fabricans, les petites maiſons qui n'ont ni talens, ni crédit, qui ne font que copier les autres, qui ſéduiſent par l'infériorité du prix, & trompent quelque fois par la mauvaiſe qualité. Les moëres d'Angleterre, les ratines de Hollande, les dentelles de Bruxelles, les modes, les bijoux de Paris, &c. ſervent toujours de modelles & conſervent leur ſupériorité.

Un grand nombre de Négocians aſſortiſſent des magaſins des manufactures des lieux de leur réſidence, tels que les Négocians de Lyon, de Tours, de Rouen, de Londres, d'Amſterdam, de Hambourg & d'une infinité d'autres villes. Ce ſont les Négocians qui ſont le ſoutien le plus ſolide des manufactures qui les animent, les entretiennent & contribuent le plus à leur perfection par leur attention, leurs ſoins, leur goût, leurs conſeils & ſouvent par des avances de fonds. Il y en a même qui dirigent entièrement toute l'induſtrie des fabricans.

C'est à ces magaſins que le Négociant étranger qui ſe livre à cette branche de Commerce, doit ſe pourvoir par des achats directs ou par commiſſion : & la commiſſion eſt presque toujours préférable, quoiqu'elle donne lieu à des frais qui ajoutent une valeur nouvelle à la marchandiſe ; parce qu'il y a ſouvent un choix fort délicat & fort important à faire dans le produit des mêmes manufactures. Le jeune Négociant qui veut faire le Commerce de commiſſion dans les lieux où ſont ces ſortes de manufactures, ou tenir un magaſin aſſorti, ſoit dans des entrepôts, ſoit dans des villes de conſommation, doit avoir des connoiſſances très fines ſur le goût & les diverſes qualités. C'eſt ici que l'expérience eſt presque le ſeul maitre à propoſer à un

un jeune homme. Il doit s'être exercé long-tems dans un magaſin bien aſſorti. La connoiſſance ſur le goût & les diverſes qualités, ſur-tout de certaines étoffes qui ſont des chefs-d'œuvre de l'art; la diſtinction exacte que l'expérience lui aura appriſe à faire des étoffes des bonnes fabriques, ne lui ſuffiront pas encore. Il doit avoir ſans ceſſe les yeux ouverts ſur la mode, ſur le goût, ſur l'étendue de la conſommation du pays qu'il peut approviſionner, ainſi que ſur la concurrence que lui preſentent d'autres magaſins ſemblables, pour ne point ſe charger d'une trop grande quantité d'étoffes façonnées, dont le goût varie ſans ceſſe, & ſur-tout de dorures, qui reſtant pendant quelque tems invendues, tombent enſuite à des prix vils; ce qui n'eſt point à craindre ſur les ſoyeries unies. Les fêtes publiques donnent lieu à quelques ſpéculations utiles.

Il n'en ſera pas de même des petites étoffes, des toiles & de tout ce qui eſt de la grande conſommation, & dont la conſommation presque de prémier beſoin, ne dépend ni de la mode ni du caprice. C'eſt ſur-tout dans ce genre que s'applique la maxime qu'il faut s'attacher à gagner peu, mais à gagner ſouvent, & c'eſt la grande conſommation qui donne au Négociant inſtruit, les petits bénéfices ſouvent repetés qui l'enrichiſſent. Presque toutes les ſortes d'étoffes de laine préſentent au Négociant les mêmes avantages, & ne demandent point une ſi grande ſagacité de connoiſſances acquiſes par une longue expérience. Il lui eſt facile de s'aſſurer de leur bonté & de leurs bonnes qualités dans les divers genres, d'en connoître les prix à la prémière & à la ſeconde main, leſquels ne varient presque point, les lieux où les différens genres conviennent, & il n'a point à craindre de voir ſon magaſin ſurchargé d'une marchandiſe dont le défaut du débit & le tems aviliſſent le prix.

Les draps d'Abbeville, plus connus ſous le nom de *Van Robes*, auteur de cette manufacture, ſont parfaits dans leur genre, comme ceux de Hollande & d'Angleterre le ſont dans le leur, & ſervent également de modèle aux autres manufactures d'Europe dans les qualités de draps ſuperfins: car l'art ne ſçauroit atteindre ici à un plus haut dégré de perfection. Ainſi ſi on donne une préférence ce ne peut être qu'au genre. On peut préférer les draps d'Angleterre parce qu'ils ſont plus forts & plus ſolides, & ceux d'Abbeville, parce qu'ils ſont plus doux, plus veloutés, plus moëleux, plus fins, & parce qu'ils habillent infiniment mieux. Ceux de Leide ſont plus recherchés pour d'autres qualités qui les diſtinguent. Les manufactures de Sedan imitent parfaitement celle d'Abbeville & même l'écarlate des Gobe-

lins, la prémière de l'Europe, & l'on préfère les draps noirs de cette ville des fabriques *de Pagnon & de Rouſſeau* pour la fineſſe & le velouté, à ceux de Leide. On n'employe dans cette prémière ſorte d'étoffes, que des laines d'Eſpagne des prémières qualités.

Les Anglois ont porté les manufactures d'étoffes de laine au plus haut dégré de perfection. Si l'art n'a pas pris naiſſance chez cette Nation induſtrieuſe, c'eſt chez elle qu'il a fait les plus grands progrès; ſoit dans la fineſſe, la force, la bonté des étoffes, ſoit dans l'excellence des aprêts. L'art y a ſçu auſſi varier à l'infini les étoffes de laine. Les principales qui ſont d'une grande conſommation chez l'étranger, ſont les draps, les ſerges d'Exeſter, les kerſays blancs & de couleur, les bayettes de Colcheſter & de Mancheſter, les perpétuanes, les friſes, les reveches, les flanelles, les molletons, les couvertures, &c. Les manufactures de France imitent aujourd'hui parfaitement presque toutes ces étoffes, & les couvertures de Sedan ſont infiniment ſupérieures par leur fineſſe & leur légèreté.

Ces manufactures ſont diſperſées dans différens endroits de l'Angleterre: c'eſt à Londres qu'on en trouve des Magaſins aſſortis & que s'adreſſent les Négocians étrangers qui veulent tirer directement d'Angleterre des étoffes de ſes manufactures. Car les Anglois ont des comptoirs en Hollande, dans le Levant, dans le Nord, à la côte d'Italie, dans toutes les villes qui ſont des entrepôts pour le Commerce en général, où ils entretiennent des magaſins bien aſſortis de toutes leurs étoffes; ce que toute Nation qui poſſède de grandes manufactures auroit dû imiter.

Beaucoup de Négocians tiennent des magaſins aſſortis de toute ſorte d'étoffes de laine par commiſſion pour compte des Manufacturiers auxquels ils font des avances. Ces Négocians approviſionnent les Détailleurs & ſoutiennent également par leur crédit en faiſant un Commerce ſolidement utile, le Manufacturier & le Détailleur, qui l'un & l'autre ont ſouvent beſoin de crédit.

Les manufactures de camelots préſentent une grande diverſité de qualités, de beauté, de bonté & de prix. Il y en a qui ſont entièrement de poil, & ce ſont les plus beaux & les plus ſolides; d'autres ſont mêlés de laine, & d'autres de ſoye. Il y en a dont le fil a été teint avant que d'être tiſſus, d'autres ſont teints en pièce. On en trouve de jaſpés ou mêlangés, d'autres rayés, ondés ou goffrés. La manufacture de camelots de Bru-

Bruxelles eſt la prémière de l'Europe: elle eſt ſupérieure à toutes les autres par la beauté & la bonne qualité de l'étoffe, même à celles de Leide & d'Angleterre. Ces camelots ont cet avantage unique, de s'embellir en s'uſant, & que les couleurs ſe ſoutiennent parfaitement. Les bons camelots de Leide ont la même qualité.

Les manufactures d'Amiens, bien inférieures pour les camelots, ont l'avantage d'être bien plus diverſifiées, de fournir plus d'aſſortimens & de matières au Commerce. La variété non-ſeulement dans les façons, dans les couleurs, mais dans les qualités & dans les genres, donne une grande varieté dans les prix, & une grande facilité aux Négocians d'y former de bons aſſortimens.

Les manufactures de toiles ne ſont pas moins intéreſſantes que celles des étoffes de laine, de poil, de coton & de ſoye, & le Commerce qui s'en fait tant en grand qu'en détail demande beaucoup de lumières & d'expérience. La diverſité des toiles & des fabriques, eſt infinie, ainſi que celle des prix.

On donne au lin par un travail aſſidu, par l'économie & par l'induſtrie, différentes valeurs. Après que le lin a reçu les différentes préparations qu'il exige, après qu'il a été bien ſerancé, la filature eſt la principale baſe des divers ouvrages pour leſquels il eſt propre. Les différentes qualités des étoupes que donne le même lin, produiſent dans les mains des mêmes fileuſes les fils de différentes qualités, & elles donnent aſſez généralement à chaque dégré de fineſſe toute la perfection dont il eſt ſuſceptible. On fabrique avec les fils crus, des toiles de toute qualité, des fils blancs & des dentelles de toute eſpèce, depuis la moindre qualité jusques aux ſuperfines. Chaque qualité a ſon prix courant, ſon dégré de perfection inconteſtable relatif à ce prix, & ce qui étonne, ce dégré de perfection ne varie jamais dans les lieux des grandes fabriques. Si les prix varient d'un marché à l'autre, ce n'eſt que l'effet des révolutions ordinaires du Commerce. On ne ſçauroit trop admirer ici la marche de l'induſtrie. Elle ſçait donner à une production de la nature ſi ſimple, qui par les préparations qu'elle reçoit de l'art, préſente différens dégrés de bonté, des valeurs différentes, qui toutes correſpondent aux divers dégrés de bonté; elle ſait les diviſer avec la plus exacte préciſion & les rendre toutes tellement précieuſes, que le Commerce n'a pû encore diſtinguer quelle eſt celle qui lui eſt le plus avantageuſe. Les plus belles toiles, les chefs-d'œuvre en dentelles, les dentelles & les toiles les plus groſſières l'occupent également. Il ne faut que raprocher une belle toile, une belle dentelle du lin en herbe pour être étonné des progrès de l'art & du prix infini qu'il ajoute à ce préſent de la nature.

Les aunages ſont différens dans les différentes qualités & dans les différentes manufactures, & même la façon de les plier & de les empaqueter. On n'a point d'attention à donner ici au mérite des teintures, mais beaucoup aux aprêts, à l'art du tiſſerand, à prendre garde que les toiles ne ſoient pas trop frappées & qu'elles le ſoient aſſez; à l'art du blanchiſſeur. Il y a une grande diverſité de blancs, ce qu'on attribue aſſez communément à la diverſité des eaux & des climats. Il eſt certain que le blanchiment des toiles eſt un art très fin, très délicat, quoique exercé par des gens très groſſiers. Le choix des différens ſels dont on compoſe les leſſives eſt très important, & leurs ſecours ne ſuffiroient pas ſans celui de l'air & de la roſée. On a porté les blanes à Haarlem (*a*) au prémier dégré de beauté. On en approche dans les autres blancheries, mais très peu ſont encore parvenues à ce point de perfection.

Le Négociant qui ne s'occupe pas uniquement du Commerce des toiles, qui travaille ſur tous les objets ſuſceptibles de tems en tems d'une ſpéculation ſolide, étend ſon attention ſur les toiles de Hollande, de Siléſie, de Weſtphalie, de Flandres, de Rouen, de Bretagne & de Suiſſe, dont on peut faire des envois avantageux en Italie, en Portugal, en Eſpagne & dans l'Amérique. Le Commerce en grand embraſſe auſſi les toiles de batiſte ou toilettes de toutes les qualités, dont les meilleures fabriques ſont à Valenciennes, Cambrai & Saint Quentin.

On a crû pendant long-tems que l'acier étoit un fer plus pur que le fer ordinaire; que ce n'étoit que la ſubſtance de ce même fer affiné par le feu; que l'acier le plus fin n'étoit que du fer porté à la plus grande pureté que l'art peut lui procurer. L'art de travailler les mines de fer s'eſt perfectionné. On a découvert deux ſortes d'acier artificiel, ce qui a fait diſtinguer différentes mines de fer, dont l'un donne l'acier naturel, l'autre l'acier artificiel, & une troiſième ſorte qui ne donne qu'un fer qu'on n'a point encore trouvé l'art de convertir en acier. Car la mine de fer fondue & paitrie enſuite ſous des marteaux d'un poids énorme; d'une matière dure, aigre & caſſante, devient une matière molle & flexible, qui eſt ou de l'acier ou du fer forgé ſelon la mine. On diſtingue ſi bien ces deux ſortes de mines, qu'on appelle en Allemagne celles qui ſont propres à donner l'acier naturel, mines ou veines d'acier; & la différence du fer forgé à l'acier naturel qui exige le même travail, mérite bien qu'on diſtingue la mine qui donne l'acier naturel.

L'acier

(*a*) C'eſt proprement à un Village près de *Haarlem* nommé *Bloemendaal*. Les blanchiſſages y ſont un objet curieux pour ceux qui ne les ont pas vûs.

L'ACIER factice eſt une découverte moderne que Mrs. *de Réaumur* & *Geoffroy*, de l'Académie des Sciences de Paris, ont conſtatée par des expériences. Mais cette découverte qui peut perfectionner l'art de fabriquer l'acier naturel, n'a pû ſuffire encore à élever avec ſuccès une manufacture d'acier artificiel.

ON peut aiſément s'inſtruire des procédés de l'art dans la fabrication de l'acier factice & de l'acier naturel. Ces détails curieux & utiles aux artiſtes, ne ſont point néceſſaires pour inſtruire les Négocians du mérite des manufactures & des différentes qualités de la marchandiſe. Les plus renommées ſont celles de Suede, de la Carinthie, du Tirol, de la Styrie, de la Hongrie, de l'Alſace & de l'Eſpagne.

ON fait en Suède de l'acier de trois qualités, l'acier en barils, l'acier en lames ou en épées qui eſt une qualité ſupérieure, & l'acier à reſſort ſupérieur aux deux autres. Les préparations qu'on lui donne, forment ces différentes qualités. La prémière en exige moins que la ſeconde, & la ſeconde moins que la troiſième. Il y a cette différence de travail qui en établit une proportionnée dans les prix: on fait dans une ſemaine quatorze-cent d'acier en baril, pendant qu'on ne peut faire que douze-cent d'acier à épées, & huit-cent d'acier à reſſorts. On met des marques à l'acier pour diſtinguer de quel genre il eſt; mais les connoiſſeurs ne ſe trompent point à la fineſſe & à la netteté du grain. C'eſt de Dantzich & de Suède que ſe tire l'acier de la meilleure qualité.

ON tire des Indes Orientales, indépendamment des mouſſelines, de plus de vingt ſortes de toiles de coton, toutes de différentes qualités, qu'on apportoit peintes autrefois & qu'on tire en blanc aujourd'hui. L'Angleterre, la Hollande & la Suiſſe ont trouvé l'art de les peindre, & ſi on n'y a pas égalé les toiles peintes des Indes à l'égard de la vivacité & de la ténacité des couleurs, on les a ſurpaſſées dans la beauté, le goût, la régularité & la varieté des deſſeins. La peinture des toiles de coton doit être régardée comme une des principales conquêtes que l'induſtrie Européenne a faites ſur l'induſtrie Indienne. Dans la néceſſité où l'Europe s'eſt miſe de recevoir des Indes Orientales une quantité immenſe de toiles de coton, qui portent aux manufactures d'Europe un préjudice qu'on ne ſauroit apprécier, il eſt bien fâcheux que le prix de la main-d'œuvre n'ait pû permettre à l'art de développer chez nous toutes ſes reſſources avec fruit ſur cette matière; qu'il ait fallû borner notre induſtrie à la peinture & à l'impreſſion, & que nous n'ayons pas pû étendre notre conquête juſques à la fabrication des toiles mêmes!

On fabrique en France & en Suiſſe de ces toiles de coton, même des mouſſelines d'une aſſez grande beauté pour ſoutenir la concurrence de celles des Indes qu'on établit à trente livres l'aune. Mais il eſt fort à craindre que ces efforts de notre induſtrie ne ſe bornent à de ſimples eſſais; que la concurrence des toiles des Indes de toute eſpèce, dont l'importation ſemble augmenter tous les jours, ne les rende inutiles; parce que le bas prix de ces toiles dans l'Inde met les Compagnies en état d'en baiſſer le prix en Europe, & de faire tomber nos fabriques lorsqu'elles voudront s'élever, par le meilleur marché de celles des Indes.

Il n'en eſt pas de même de l'impreſſion: nous n'avons point de concurrence à craindre. Cet art appartient à l'Europe. Les Indiens ne ſçavent & ne peuvent peindre les toiles qu'au pinceau, & l'art d'imprimer les mêmes deſſeins & les mêmes couleurs nous donne l'avantage de la main-d'œuvre & tout le bénéfice de cet apprêt, qui eſt une diminution fort conſidérable du tribut que l'Europe paye tous les ans à l'induſtrie des Indes Orientales.

Il n'y a peut-être point aujourd'hui de genre d'étoffe, dont il ſe faſſe en Europe une auſſi grande conſommation chez toutes les Nations, que celle qui ſe fait des toiles de coton peintes ou imprimées. Ces toiles tiennent lieu d'étoffes. Elles ont pris la place des petites étoffes de ſoye & de laine; & le luxe & l'économie, presque toujours ennemis, ſont ici d'accord & concourrent ſi bien pour en ſoutenir l'uſage, que la conſommation ſemble s'étendre tous les jours. Les réglemens que la France a faits depuis quelques années, permettant la fabrication & l'entrée de ces toiles, ont donné un nouvel eſſor à l'induſtrie Européenne.

On n'a peut-être pas apperçu en ſe décidant en France ſur cette matière, le point fixe qui ſepare le Commerce utile du Commerce qui devient nuiſible, parce qu'il eſt très difficile d'appercevoir les nuances par lesquelles le bien s'approche du mal. Mais dans la néceſſité où l'on a mis l'Europe de recevoir en pure perte les fruits de l'induſtrie des Indes Orientales, il eſt avantageux aux Nations qui font un Commerce d'économie, qui ont peu de manufactures de ſoye, & qui ne ſont point à portée d'acquerir des manufactures de ce genre de quelque conſidération, de ſe livrer à la fabrication des toiles peintes qui en tiennent lieu.

La mode, c'eſt-à-dire le goût qui varie ſans ceſſe & qui exerce un empire despotique presque ſur tout ce qui ſert au vêtement, à l'ornement, à la parure

parure en général, & ſur-tout à la parure des femmes, a donné ſon nom à cette eſpèce de fabrique nouvelle, dont divers ouvrages d'autres fabriques forment la matière prémière. Ici tout l'art de l'ouvrière, connue ſous le nom de *faiſeuſe de mode*, conſiſte à donner à différens ouvrages de diverſes manufactures réunis & employés pour en compoſer un ſeul, une valeur nouvelle qui ſe trouve bien plus dans le goût, dans le coup-d'œil, dans la nouveauté ou le caprice, que dans une utilité réelle.

La plûpart des ouvrages qu'on fabrique avec la laine, la ſoye, le coton & le lin, avec les os, le poil, & les peaux d'animaux, avec les bois de différentes ſortes, les pierres & les divers métaux, avec la terre, ſont ſoumis à l'empire du goût, & néceſſairement à celui de la mode qui fait ſans ceſſe varier le goût. Ce goût eſt une valeur que l'art ajoute à ſes productions; mais cette valeur ne dure qu'autant que dure le regne de la mode qui l'a fait produire. Les Manufacturiers, les Artiſtes, ſont presque tous les maitres de varier la mode de tems en tems. Les Fabricans d'étoffes de ſoye de Lyon & de Tours changent tous les ans par de nouveaux deſſeins, la mode de leurs étoffes; les fabriques de dentelles les imitent, ſur-tout des dentelles de point. Les Bijoutiers de Paris varient à l'infini les montures de diamans, les étuis, les tabatières, les chaines, les boëtes de montre, &c. Les Ebeniſtes pour les ouvrages de marqueterie & les Seliers pour les voitures, introduiſent également de tems en tems des modes nouvelles; & c'eſt ce qui donne le plus d'activité à la circulation des ouvrages de l'art; c'eſt ce qui forme chez la Nation qui a ſçu s'emparer de l'empire du goût & de la mode, une branche de Commerce très étendue & très riche des productions de l'induſtrie.

Cet art qui s'exerce ſur les productions de l'art même les plus fines & les plus récherchées, pour en compoſer une infinité de petits ouvrages dans un ordre & un arrangement qui augmentent le prix de ſes productions; cet art invente, imite, ſaiſit tous les goûts, tous les capriees, les évènemens publics, les ridicules même; tout l'enrichit. Tous ſes ouvrages ſont produits dans le Commerce ſous la dénomination générale de *modes*; & il n'eſt point en effet de productions de l'induſtrie ſur leſquelles la mode exerce un empire ſi abſolu. Il eſt tel que ſans le ſecours de la mode, les ouvrages les plus chèrs & les plus recherchés tombent dans l'aviliſſement & perdent presque toute leur valeur. La reſſource de l'art conſiſte alors à les décompoſer pour en employer la matière prémière à des ouvrages d'un goût nouveau ou d'une mode nouvelle.

On comprend ſous le nom de *modes* en général, les mantelets, les fichus, les palatines, &c. les bonnets ou coëffures d'une infinité de formes, les colliers, les manchetes, les devans de corps, les nœuds de manche, les garnitures de robe, celles de jupons, les glands, les choux, les guirlandes de ſoye, or & argent, les barbes de ſoye de toutes couleurs, les blondes, les nœuds d'épée, les nœuds d'épaule, les garnitures de veſtes, &c. On employe à faire toutes ces parures & ces ornemens, dont on varie ſans ceſſe la forme & la figure ſous de nouvelles dénominations, les gazes unies & à fleurs, les marlis autre eſpèce de gaze, le milleret, la chenille, les dentelles de ſoye noire & d'autres couleurs, le jais, le grena, les fauſſes perles, de petites étoffes de ſoye, des rubans de toutes couleurs brochés d'or, d'argent & de ſoye, unis, rayés, à fleurs, à la creme, à gros grain, à petit grain, ou veloutés, les rubans comète, petit ruban très étroit qu'on mêle dans les guirlandes pour y former des fleurs. Telles ſont les matières prémières des modes, qui ſont elles-mêmes le produit de pluſieurs manufactures différentes qui occupent une infinité de mains. Si on joint à la valeur que l'art a déjà donnée à l'or, à l'argent & à la ſoye, celle qui y eſt ajoutée par les mains des *faiſeuſes de modes*, on trouvera que la valeur que la main-d'œuvre donne ici aux matières brutes pour les porter à cette forme qui les conſtitue *modes*, eſt de plus de cinq-cent pour cent.

Les fabriques qui fourniſſent toutes ces matières prémières des *modes*, ſont répandues dans Paris, aux environs & dans quelques Provinces de France. Mais Paris ſemble s'être arrogé le droit excluſif de les employer & de produire les modes chez toutes les Nations d'Europe où les femmes ſe piquent d'être parées & bien miſes. Car on ne recherche dans cette ſorte de marchandiſe que ce qui eſt nouveau, du dernier goût & à la nouvelle mode; & c'eſt Paris qui le décide: c'eſt Paris qui eſt en ce genre le légiſlateur de la mode & du goût.

Il s'eſt formé depuis quelques années des marchandes de modes à l'imitation de celles de Paris dans un grand nombre de villes, & l'Angleterre a déjà fait des progrès dans ſa fabrication de quelques matières prémières; elle a même acquis un grand degré de ſupériorité dans le marli. Celui d'Angleterre ſoutient mieux le blanchiſſage que celui de France, ce qui lui donne un grand avantage pour le débit chez l'étranger. Ces matières prémières ſont cependant toujours l'objet d'une branche de Commerce avec la France aſſez intéreſſante par une conſommation fort étendue & que le luxe ne ceſſe d'accroitre.

Le

Le goût des menuiſeries & des glaces, celui des tapiſſeries de damas, des petites étoffes, des étoffes des Indes & des toiles peintes, infiniment à meilleur marché que les tapiſſeries des Gobelins, a fait perdre à ces tapiſſeries presqu'entièrement leur crédit. On ne peut voir ſans regret ces ouvrages qui ſont des chefs-d'œuvre de l'art, admirés ſans être recherchés: & cette eſpèce de révolution qui eſt l'ouvrage du goût, à l'empire duquel la plûpart des manufactures ſont ſoumiſes, a également frappé les manufactures de tapiſſerie de Bruxelles, rivales de celles des Gobelins, & toutes les tapiſſeries de haute & baſſe Liſſe. Il eſt cependant plus utile au Commerce qu'on leur aît ſubſtitué des tapiſſeries qui s'uſent & ſe renouvellent ſans ceſſe, qui étendent la conſommation des productions naturelles & de l'induſtrie, qui multiplient les occupations. Ici le goût eſt entièrement à l'avantage du Commerce.

Les galons ne furent d'abord employés ſur les habits que pour couvrir des troux ou des taches. Le Commerce les a enſuite annoblis & l'induſtrie les a perfectionnés. Ils ſont devenus l'ornement & la parure des riches, après avoir été des ſignes de la pauvreté. Le faſte ſeul n'en ſoutient cependant pas l'uſage: il y a de l'économie à porter des habits galonnés. La dépenſe du luxe eſt aujourd'hui plus conſidérable en habillemens unis, parce qu'une propreté un peu recherchée en uſe infiniment d'avantage.

Les François qui ſçavent être induſtrieux & faire valoir leur induſtrie, ont donné à leurs manufactures de galons tous les avantages de la plus grande réputation, ſur-tout pour la légèreté, le brillant, le deſſein, le goût, les lames & le clinquant. Paris ſe croit unique pour les galons d'or, comme Lyon pour les galons d'argent.

On voit aſſez par ce petit nombre d'exemples, quelles lumières, quelles connoiſſances des arts & des manufactures doit requerir un jeune Négociant qui ſe propoſe d'étendre ſon Commerce ſur les productions de l'induſtrie, ſoit pour ſon compte, ſoit par commiſſion.

Nous reviendrons encore ſur les connoiſſances que demandent les productions de la nature & celles de l'art, ainſi que ſur le fruit des voyages, dans l'article ſuivant, où nous conſidérons plus particulièrement le Commerce de commiſſion. Car la néceſſité de l'inſtruction ſur le Commerce pratique ramène ſouvent les mêmes objets.



Digitized by Google

## *Du Commerce de Commiſſion.*

On entend par *Commiſſion* dans le Commerce, l'ordre qu'un Négociant donne à un autre pour fait de Commerce. Celui qui ordonne eſt le Commettant; celui à qui l'ordre eſt donné, eſt le Commiſſionaire; & le droit que celui-ci porte dans le compte qu'il rend de l'exécution de l'ordre, eſt le *droit de commiſſion*, qu'on nomme auſſi *proviſion* en matière de banque. On diſtingue la commiſſion d'*achat*, la commiſſion de *vente*, celle de banque qui conſiſte à tirer, accepter, remettre, faire accepter ou recevoir pour compte d'autrui; celle d'entrepôt qui conſiſte à recevoir des envois de marchandiſes pour les expédier pour leur deſtination.

Le Commerce de commiſſion s'étend presque généralement ſur tout ce qui eſt objet de Commerce. On achette, on vend par commiſſion toutes ſortes de denrées & de marchandiſes: on peut auſſi faire pour autrui une infinité d'affaires de banque; enſorte que ce Commerce conſidéré dans toute ſon étendue, demande, ſi on veut le connoître à fonds, la ſcience pratique de l'univerſalité du Commerce, de toutes ſes différentes branches dans le détail le plus grand & le plus exact.

On achette par commiſſion de toutes ſortes de denrées aux lieux du cru, de toutes ſortes de marchandiſes dans les manufactures, ou dans les prémiers magaſins: c'eſt ce qu'on appelle acheter à la prémière main. On achette & on vend des denrées de tous pays, & des marchandiſes de toutes ſortes de manufactures dans les divers entrepôts; & c'eſt ſur-tout dans ceux de ces entrepôts qui contiennent le plus de magaſins des productions naturelles & de l'induſtrie de toutes les Nations du monde, tel que celui d'Amſterdam, que le Négociant qui ſe livre à ce Commerce, doit avoir la plus grande étendue de connoiſſances. On vend, on achette, on fait conſtruire, radouber, armer & desarmer des vaiſſeaux, on aſſure & on fait aſſurer par commiſſion.

Il faut donc, quand on veut faire le Commerce de commiſſion, dans une place qui figure parmi les places de Commerce par ſon port & par ſes magaſins, avoir une connoiſſance exacte des diverſes qualités de toutes ſortes de denrées & de marchandiſes, des meilleurs moyens d'en faire la vente ou l'achat, de la conſtruction des vaiſſeaux, de leurs armemens & desarmemens, & du Commerce des aſſurances tant pour aſſurer que pour faire aſſu-

assurer. Quoiqu'il semble au prémier coup-d'œil que le Négociant qui se borne au Commerce de commission, n'aît point de spéculation à faire, puisque son occupation consiste à exécuter les spéculations d'autres Négocians; ce seroit être cependant dans un grande erreur que de croire qu'il soit permis au Négociant-commissionaire d'ignorer l'art de spéculer. Il doit posseder cette partie de la science du Commerce, la plus délicate, la plus difficile & en même tems la plus nécessaire dans la pratique, soit qu'on fasse le Commerce pour son compte ou pour le compte d'autrui; & le Négociant-commissionaire qui l'ignore, ou qui la néglige, ne sait que très imparfaitement l'art de faire le Commerce de commission.

Nous avons des Commissionaires pour les denrées de toutes sortes dans les lieux mêmes qui les produisent. Il n'y a presque point de propriétaires qui les vendent eux-mêmes directement à l'étranger, ou qui en fassent des envois. Il y a de même de Commissionaires pour toute sorte de marchandises dans les lieux des fabriques. Il est moins rare de voir les fabricans vendre directement aux étrangers, en recevoir des demandes & faire des envois au-dehors; mais cela n'arrive jamais à l'égard des fabriques éparses, qui toutes ont un chef-lieu où s'en forment les magasins, telles que les fabriques de toute sorte de dentelles, de toiles, de petites étoffes de laine, de coton, &c. Ces fabriques ont besoin, comme les denrées, du secours des Négocians-commissionaires, pour être produites avec avantage dans le Commerce; & les Négocians des grands entrepôts, ni ceux des lieux de la consommation, ne parviendroient point à assortir leurs magasins avec exactitude & avec le moins de frais qu'il est possible d'en faire, sans le secours des Négocians-commissionaires sur les lieux. Ce sont ces Négocians qui donnent son prémier mouvement à la marche du Commerce.

La commission est une branche de Commerce qui se nourrit aux dépens de l'acheteur & du vendeur, & même des consommateurs, parce qu'elle ajoute une valeur nouvelle à la denrée & la marchandise, qui est le droit de commission; mais elle est nécessaire & utile à tous.

Il y a cependant des Négocians qui se transportent sur les lieux, soit pour faire eux-mêmes leurs achats, soit pour les faire faire sous leurs yeux par le Négociant-commissionaire. La nécessité de faire un bon choix des denrées & des marchandises, les avantages, souvent précieux, qui résultent de ce choix, ainsi que de la promptitude, de la sureté & de l'exactitude de l'expédition, exigent quelque-fois la présence du bon Négociant: à l'égard



Digitized by Google

de certains articles, ſur-tout lorsque les achats ſont de quelque étendue, les voyages entrent dans la ſpeculation du bon Négociant. C'eſt ainſi que l'on voit venir de tems en tems à Lyon, à Tours, à Rouen, à Bruxelles & dans les autres fabriques, des Négocians étrangers, faire eux-mêmes le choix des articles, dont le mérite conſiſte principalement dans le deſſein, le goût & la nouveauté, combiner leurs aſſortimens & n'étendre ou limiter leurs achats qu'à la vue des marchandiſes. La plûpart des Négocians en vins ſe contentent de donner des ordres; quelques uns, & ce ne ſont pas les moins bien inſtruits du Commerce, vont parcourir eux-mêmes les vignobles de France au tems de la récolte, lorsque l'année leur paroit bonne. Ce ſont ceux qui ſe piquent d'avoir la meilleure denrée, qui s'en aſſurent par cette précaution. Ils tiennent pour maxime qu'il n'y a presque jamais à perdre ſur la bonne marchandiſe, & que la mauvaiſe & la médiocre donnent toujours de grands risques. Il eſt rare cependant que la préſence même du Négociant acheteur exclue celle du Négociant-commiſſionaire: il arrive même ſouvent qu'il ſe borne au choix & laiſſe au Commiſſionaire le ſoin de traiter du prix. Il y a des denrées & des marchandiſes en certains lieux, dont la vente doit paſſer par les mains des Commiſſionaires ou des Courtiers; les acheteurs qui voudroient s'en paſſer, s'expoſeroient à acheter trop chèr & à faire de mauvais choix. Tels ſont les vins de Bordeaux, les colza, les toiles de Flandres, &c.

Le prémier devoir d'un Négociant-commiſſionaire eſt de donner aux intérêts de ſes commettans la même attention, les mêmes ſoins, qu'il donne aux ſiens propres; & s'il les diſtingue, ce ne doit être que pour être encore plus exact, s'il eſt poſſible, que dans ſes propres affaires. Il doit donc ſe connoître parfaitement aux différentes qualités des denrées, des productions de l'année & de celles des années antérieures, ainſi qu'aux différens crus, & diſtinguer avec une exacte préciſion, à l'œil, au goût, au toucher, les divers dégrés de bonté. Il doit encore avoir une connoiſſance auſſi ſure des diverſes préparations qu'on donne à toutes les denrées, car il n'en eſt point qui n'en exige de l'induſtrie pour être conſervées & produites dans le Commerce, qui ſont plus ou moins recherchées; & les bonnes qualités d'une quantité infinie de denrées dependent de la bonté & de l'exactitude de ces préparations. On ne peut acquérir ces connoiſſances, abſolument néceſſaires pour conſtituer un bon Négociant-commiſſionaire, que par une étude exacte & ſuivie pendant quelques années des denrées du lieu où l'on doit faire ce Commerce, & des meilleures préparations qui leur conviennent. Ces connoiſſances doivent être ſures: la moindre erreur en cette matière n'eſt pas pardonnable.

Le

Le Négociant-commiſſionaire doit être bien inſtruit des prix ordinaires & courrans des denrées, des cauſes des revolutions des prix, auxquelles elles ſont ſujettes. Il en doit prévoir autant qu'il eſt poſſible, l'abondance & la diſette, non-ſeulement dans les lieux où il travaille, mais auſſi dans ceux qui en produiſent de ſemblables, dont la diſette & l'abondance influent toujours infailliblement ſur les prix des autres pays. Il ignoreroit l'art d'entretenir & d'augmenter même ſon Commerce, s'il n'avoit pas toutes ces connoiſſances, & s'il n'en faiſoit pas un fréquent uſage pour donner des avis raiſonnés à ſes Correſpondans, & les mettre en état de faire des ſpéculations. Il doit même quelque-fois leur préſenter les ſciences, & leur en ſuggérer. C'eſt ainſi qu'on doit enviſager principalement les vins, les huiles, les laines, les lins, les chanvres, la cire, les grains de toute eſpèce.

Il eſt aſſez naturel que la diſette d'une denrée dans un pays, multiplie les ſpéculations ſur la même denrée dans un autre, où cette denrée eſt abondante; & que l'abondance ne ſoit point un obſtacle à la cherté du prix. Mais une imprudence de la part d'un Commiſſionaire, ſoit qu'il trouve des ordres en concurrence, ſoit qu'il ſoit chargé de pluſieurs ordres à-la-fois, ou d'ordres fort étendus, peut donner lieu à une augmentation de prix, même dans l'abondance, très nuiſible à ſes Correſpondans, & quelque-fois même au Commerce. C'eſt la demande qui fait hauſſer les prix. Le Négociant-commiſſionaire doit donc ménager la demande le plus qu'il lui eſt poſſible, & tenir ſes ordres ſecrets. Toutes les ſortes de denrées de même eſpèce ne conviennent pas également pour la qualité au même pays; il faut connoître les différens goûts des conſommateurs. Il y a ſur cela une grande variété, à l'égard ſur-tout des vins, des huiles, des fruits, &c. dont il eſt facile de s'inſtruire, & qu'il n'eſt pas permis d'ignorer.

Le Négociant commiſſionaire doit ſçavoir enfin toutes les précautions qu'il faut prendre, & n'en négliger aucune, pour faire parvenir à leur deſtination les denrées qu'il achette bien ſaines, bien conditionnées, pour prévenir toute ſorte d'avaries, ſoit en magaſin, ſoit en route, par la voye la plus ſure & la moins chère, ſoit enfin pour prévenir toutes difficultés à la ſortie & à l'entrée dans les pays étrangers par des déclarations exactes.

Ce ſont là les connoiſſances bornées que demande le Commerce de commiſſion des denrées à la prémière main. Ce même Commerce pour l'achat des marchandiſes dans les manufactures ou dans leur prémier entrepôt, exige la même fidélité, la même droiture, la même exactitude, mais des connois-

ſances bien plus recherchées & d'un plus grand détail. La plûpart demandent du choix: pour faire un bon choix, il faut être connoiſſeur, & l'on n'eſt point connoiſſeur ſans être en quelque ſorte initié dans les ſecrets de l'art. Il faut connoître à fonds toutes les perfections & les imperfections des manufactures ſur leſquelles on achette. Sans cette connoiſſance le Négociant court des risques dans le choix qu'il fait; il compromet les intérêts de ſes Correſpondans, & s'expoſe lui-même à perdre ſes commiſſions, au lieu de les étendre & de les multiplier par ſon habileté.

Le nombre des manufactures d'Europe qui produiſent dans le Commerce des ouvrages de lin, de chanvre, de coton, de laine & de ſoye, eſt infini, & il faudroit joindre une étude bien longue à une grande pratique pour connoître à fonds le mérite de chacune de ces manufactures en particulier. Mais rien ne peut diſpenſer le Négociant de connoître à fonds le mérite de celles de ces manufactures, dont il veut faire entrer les ouvrages dans ſon Commerce, ſoit pour ſon compte, ſoit par commiſſion.

Dans chaque manufacture de même genre on fabrique des ouvrages dans les mêmes qualités; mais ces qualités des différentes manufactures ſont preſque toutes inégales & inférieures les unes aux autres, à l'exception de quelques articles imités, que les connoiſſeurs ont de la peine à bien diſtinguer. Car l'induſtrie employe un art infini à imiter ou contrefaire tout ouvrage qui a de réputation par la grande conſommation & le bénéfice qu'il donne.

Chaque manufacture en particulier produit des ouvrages de différentes ſortes & qualités, dont chacune a ſon dégré de perfection qui lui eſt propre, & un prix courant déterminé en conſéquence, que la demande ſeule fait varier.

C'est ainſi que les toiles, les cotonades, les étoffes de laine & de ſoye, ſe diſtinguent d'abord en général dans l'uſage & dans le Commerc par les noms des manufactures ou des pays qui les produiſent. On ne confond point les toiles de Hollande, de Flandre, de Brabant: on diſtingue même dans ces toiles, celles de Friſe, de Courtray, de Gand, de Turnhout: & ces toiles ſont bien différentes encore de celles de Saxe, de Siléſie, de Weſtphalie, de la Flandres Françoiſe, de Picardie, de Brétagne, de Normandie, & de Suiſſe. On diſtingue encore de toutes ces toiles dont la majeure partie eſt employée en blanc, l'autre en écru, & l'autre teinte, les toiles de coton des Indes blanches & peintes, & les mouſſelines.

On

On ne confond point entr'eux les draps d'Angleterre, de Leide, d'Abbeville, de Sedan, de Limbourg, de Louviers, d'Elbœuf, de Carcaſſonne, &c. Ni les petites étoffes de laine d'Angleterre, avec celles qui les imitent en France & dans les Pays-Bas: on diſtingue également les cotonades de Rouën, dont une partie eſt aſſez bien imitée dans quelques villes des Pays-Bas & de Suiſſe.

On diſtingue dans les étoffes de ſoye, celles des manufactures de Gênes, de Véniſe, de Hollande, d'Angleterre, de Tours, de Lyon; la ſolidité des étoffes de Hollande, & l'avantage qu'elles ont de ne point changer de mode, en ſont le principal mérite; & par cette raiſon, quoique la main d'oeuvre ſoit plus chère en Hollande que par-tout ailleurs, la fabrique s'y ſoutient: cette cherté eſt compenſée tout-au-moins par l'économie ſur les deſſeins, qui ſont une partie très conſidérable des frais des fabriques de Lyon. Les moîres & les taffetas d'Angleterre, les velours de Gênes & de Véniſe, ont un dégré de ſupériorité dans les qualités qui leur ſont propres, auquel Lyon n'a pû encore atteindre parfaitement, ſur-tout dans les moîres & dans certaines ſortes de velours.

On diſtingue également les dentelles de Bruxelles, nommées improprement point d'Angleterre, celles de Malines, de Valenciennes, de Flandres, d'Alençon, de Dieppe, du Puy & d'Auvergne, & les dentelles de ſoie de Paris. Ces manufactures préſentent une grande variété.

Le Commerce de commiſſion embraſſe généralement toutes ces productions de l'art, mais il n'y a de Négocians-commiſſionnaires qui les comprennent toutes dans leur Commerce, qui ſoient par conſéquent obligés d'en connoître à fonds tout le mérite, que ceux de quelques entrepôts, où l'on tient des magaſins aſſortis de toutes ces manufactures, tels qu'Amſterdam & Cadix: il y a dans tous les pays de manufactures, ou dans les villes voiſines, des Négocians-commiſſionaires, qui bornent leur étude & leurs connoiſſances à celles de ces manufactures qui ſont ſous leur main. Il ſeroit injuſte de leur demander une connoiſſance exacte des manufactures étrangères au Commerce de leur patrie, dont ils n'ont jamais l'occaſion de s'occuper. Car on ne commet point à un Négociant de Hambourg des achats de toiles de Bretagne, ou de draps d'Angleterre, ou d'étoffes de Lyon; ni à un Négociant de Nantes un achat de toiles de Siléſie. Mais le Négociant de Hambourg doit connoître à fonds tout le mérite des toiles de Siléſie, comme celui de Nantes, des toiles de Brétagne.

Ainsi

Ainsi comme l'art de faire le Commerce de commiſſion des denrées & des matières prémières demande de la part du Négociant-commiſſionaire qui travaille à la prémière main, une connoiſſance exacte des denrées & des matières prémières de ſon pays, de leurs différentes qualités, des préparations qui les leur donnent ou les leur conſervent, & des précautions qui les empêchent de ſe détériorer, ainſi que des prix qui y ſont relatifs & des diverſes cauſes qui les font varier, ſoit d'une année à l'autre, ſoit d'un marché à l'autre; de même la ſcience du Négociant-commiſſionaire des diverſes manufactures dans les lieux où elles ſont établies, comprend une connoiſſance profonde du mérite des manufactures de ſon pays, des différentes qualités de leurs productions, de leurs différens prix & des cauſes de leurs variations. Il doit ſçavoir diſtinguer une fabrique de l'autre, donner une préférence méritée, & connoître aſſez l'exercice de l'art de la fabrication pour faire toujours un choix aſſuré, & contribuer même par ſon choix, par ſes obſervations, par ſon goût, & quelque-fois par une critique juſte & exacte, à la perfection de l'art.

Les Négocians-commiſſionaires à la prémière main, tant des denrées & matières, que des ouvrages des manufactures, n'ont beſoin que d'une ſcience, pour ainſi dire, locale; ils ne ſont point obligés d'étendre leurs connoiſſances au-delà des limites de leur territoire, c'eſt-à-dire, ſur les productions naturelles & ſur celles de l'induſtrie étrangère à leur pays, ſi leur Commerce eſt renfermé dans la commiſſion d'achat. Mais les Négocians-commiſſionaires dans les grands entrepôts, où le Commerce entretient ſans ceſſe des magaſins dans leſquels on trouve réunis toutes les productions de la nature & de l'art de toutes les parties du monde, ne doivent preſque rien ignorer de tout ce qui entre dans le Commerce.

Les Négocians qui font également le Commerce de commiſſion de vente, doivent avoir les mêmes connoiſſances des denrées & des marchandiſes étrangères qui ſe conſomment chez eux, qui y conviennent le mieux, ou qui y trouvent plus ou moins de conſommation; mais la ſcience du Négociant-commiſſionaire eſt encore bornée ici à des connoiſſances locales par une conſommation limitée, s'il ne fait pas le Commerce de commiſſion dans un grand entrepôt; car ce n'eſt que dans le grand entrepôt que le Négociant vend & achete ſans ceſſe, ſoit pour ſon compte, ſoit pour compte d'autrui, toute ſorte de productions de l'art & de la nature.

Les denrées & les matières premières ſont l'objet de différentes branches de

de Commerce: aucun des Négocians qui font des ſpéculations & le Commerce pour leur compte, ne les embraſſe toutes; pluſieurs d'entr'eux en embraſſent un grand nombre. Beaucoup de Négocians ne s'occupent que d'un ſeul article. Mais le Négociant qui fait le Commerce de commiſſion embraſſe toutes les denrées, toutes les matières prémières du cru du lieu qu'il habite, toutes les marchandiſes que l'art y produit, ainſi que les denrées & les marchandiſes étrangères que ſon pays tire du déhors, & le Commerce de commiſſion dans les grands entrepôts embraſſe généralement tous les articles de Commerce.

Nous ne nous arrêtons point à ces opérations méchaniques, dont on trouve des tables & des modèles par-tout, pour connoître le pair des monnoyes & des changes, celui des aunages, des poids & méſures, & pour en faire la réduction. Le Négociant doit avoir ces tables ſous ſa main. Car il n'eſt pas néceſſaire d'en charger la mémoire, ce qui exigeroit un travail également pénible & inutile.

La variété des poids & des méſures eſt infinie, non-ſeulement entre les différentes Nations de l'univers commerçant, mais encore d'une Province, d'une ville à l'autre, dans les mêmes Etats. C'eſt un ancien préjugé, de croire que les Marchands trouvent dans cette variété un bénéfice dont ils ſeroient privés, ſi la loi des poids & méſures étoit uniforme. Il eſt certain qu'un même poids, une même méſure & une même monnoye, débaraſſeroient le Commerce d'une prodigieuſe quantité de calculs, dont il eſt inutilement ſurchargé. C'eſt là tout ce qui réſulteroit d'une réforme, ſi elle étoit pratiquable. Mais rien n'a moins de réalité, que le prétendu bénéfice réſultant de la variété. Si le marché ſe fait entre Marchands, entre Négocians, ils ſont également reſpectivement inſtruits, & les prix s'établiſſent exactement entr'eux ſur le pied de cette variété; ſi c'eſt un Marchand qui vend au conſommateur, ce dernier n'achette qu'au poids, à la méſure & avec la monnoye qu'il connoit. Il n'y aura donc dans l'un & l'autre cas aucun bénéfice réſultant de la différence des poids & méſures & des monnoyes: & s'il y en avoit un, il ne ſeroit pas légitime, puiſqu'il n'auroit de cauſe que la mauvaiſe foi & une erreur de fait.

Nous conſeillons donc au jeune Négociant de donner aux denrées & aux matières prémières, ainſi qu'aux manufactures qui entrent dans les branches de Commerce qu'il ſe propoſe de ſuivre, une étude particulière; de s'attacher ſur-tout à bien connoître dans les denrées & les matières prémières,

les différens crûs & les bonnes qualités de chaque crû ; les différentes préparations, & à bien-diſtinguer les meilleures.

Il doit ſçavoir, par exemple, qu'il y a de trois ſortes de garence, la fine qui eſt la meilleure & la plus chère, la non-robée, qui l'eſt moins, & la commune, qui eſt la dernière qualité: qu'il faut acheter cette racine nouvelle, & qu'elle perd de ſon mérite, lorſqu'on la garde plus d'un an; que le cacao de Carraques eſt la prémière qualité; qu'on le diſtingue au coup-d'œil; qu'il faut l'acheter ſans pouſſière; qu'on compte trois ou quatre livres de pouſſière par balot; qu'il faut le faire tamiſer & l'embaler tout-à-fait net; que les huiles de Gênes, de Pouille, Livourne, Naples, Calabres, d'Eſpagne, du Levant, ſont inférieures pour le goût aux huiles de Provence, de Languedoc, de Nice, d'Aramont, d'Oneille, &c. que le fruit doit être cueilli dans ſon vrai point de maturité, bien lavé & mis en fermentation pendant dix ou douze jours; que mis enſuite au preſſoir, il doit être écraſé & preſſé légèrement, que l'huile que donne cette prémière expreſſion, eſt la plus légère, la plus tranſparante & ſans odeur, que c'eſt celle qu'on appelle l'*huile vierge*, ou *prémière forte*, ou *huile fine*; que c'eſt ce qui conſtitue la meilleure huile & la plus chère; que l'huile qui ſe tire de la ſeconde expreſſion, qu'on appelle *huile ſeconde forte*, ou *demi fine*, eſt bien inférieure & moins chère, à plus forte raiſon celle qu'on tire du marc qu'on épuiſe avec le ſecours de l'eau qu'on y jette. Qu'on exige en général que l'huile ſoit claire, bien purifiée; que cette denrée eſt ſuſceptible, comme une infinité d'autres denrées, de beaucoup de ſupercheries dans des mains avides; qu'on peut vendre une qualité pour l'autre, la mêler, la charger de cédiment; qu'enfin le logement des huiles demande de grandes précautions pour en prévenir le coulage auquel elles ſont extrémement ſujettes.

Le Commerce des laines, matière prémière des plus grandes manufactures, des plus précieuſes & des plus néceſſaires, demande des connoiſſances d'un bien plus grand détail: & c'eſt une branche de Commerce des plus étendues & des plus importantes. Il faut d'abord ſçavoir diſtinguer dans la toiſon trois ſortes de laines: la mère-laine, qui eſt celle du dos & du col de l'animal, celle de la queuë & des cuiſſes, & celle de la gorge & du ventre; & dans la mère-laine, la laine fine & la laine moyenne, ou la haute & baſſe laine, ſelon que les toiſons ſont courtes & fines, longues ou groſſières. Il n'eſt pas difficile de ſçavoir que les laines, généralement connuës dans le Commerce, ſont les laines d'Eſpagne, d'Angleterre, de France, des Pays-Bas, d'Allemagne, du Levant, de Barbarie, &c. Mais les différentes qua-

qualités de toutes ces laines en général, & de celles de chaque pays en particulier, demande une attention de détail. Il faut les connoître à fonds, les diſtinguer avec d'autant plus d'exactitude & de préciſion, que ces différentes qualités, qui ſont infinies, ſont les prémières règles qui fixent les différens prix, & en même tems ce qui en détermine la deſtination & l'emploi pour les diverſes manufactures, dont chacune exige des qualités qui lui ſont propres. On ne ſçauroit fabriquer les draps ſuperfins d'Abbeville, de Sedan, de Leyde, d'Angleterre, qu'avec les prémières qualités des laines d'Eſpagne, & l'on réuſſit mal dans quelques étoffes groſſières, précieuſes cependant par la grande conſommation, ſans le ſecours des laines d'Angleterre.

Les ſoyes demandent une attention & une étude bien plus recherchée, ſi on veut en faire le Commerce, ſoit pour ſon compte, ſoit par commiſſion, pour le faire avec connoiſſance & quelque ſureté. Par exemple; on ſait que la ſoye au ſortir de deſſus le cocon, eſt empreinte d'une eſpèce de cire que la chaleur de l'eau où trempent les cocons, amollit, & qui lieroit tous les filamens les uns aux autres, ſi l'on n'avoit ſoin, lorſqu'on devide la ſoye & qu'on la met en maſſe, de faire enſorte que le filet de ſoye ne retombe ſur le même endroit, qu'après un tems ſuffiſant pour déſecher cette cire. Le Négociant doit ſçavoir qu'il n'y a que la machine de Piemont, ou une machine plus parfaite, qui rempliſſe bien cet objet; & il en juge en examinant ſi les filets ſont bien ſéparés, bien ſerrés & bien ronds. Quelles attentions n'exige pas encore le moulinage des ſoyes? Le Négociant qui contracte à la prémière main, ne doit pas ignorer que les qualités des ſoyes varient en général, comme celles des laines, ſuivant les différens pays qui les produiſent, & ces pays ſont en bien plus grand nombre en Europe & en Aſie. Ces qualités varient encore à l'infini dans les appréts qu'on leur donne avant que de les produire dans les marchés: les connoiſſances néceſſaires pour contracter, tant ſur les lieux du crû, que dans les entrepôts, demandent un grand uſage, une longue pratique. Un jeune homme ne ſçauroit trop conſulter les magaſins, les fabriques & enſuite les lieux du crû.

Qui pourroit ſe flatter de parvenir à connoître à fonds toutes les manufactures de toiles, de coton, de laine & de ſoye dans le détail qu'elles méritent chacune en particulier, repandues en Europe & en Aſie? Il n'y a point de Négociant qui les embraſſe toutes dans ſon Commerce. Mais un grand nombre de Négocians embraſſent une grande partie. Nous avons encore un nombre infini d'autres manufactures de prémier beſoin & de luxe, dont les matières prémières ſe tirent des trois regnes, qu'il eſt également in-

impoſſible à un ſeul homme de connoître toutes, du moins autant qu'il le faudroit pour en bien faire le Commerce. Le Négociant borne ici ſon étude, comme il le fait ſur les matières prémières, à la connoiſſance des manufactures de ſa réſidence, ou qui y ont de la conſommation, ou enfin à celles dont il eſt à portée de faire le Commerce. Les Négocians des entrepôts où l'on tient des magaſins aſſortis de toutes ſortes de marchandiſes, ne peuvent ſe diſpenſer d'étendre leurs connoiſſances ſur une plus grande quantité de manufactures, & de les connoître presque toutes; parce qu'ils ſont obligés d'exécuter des ordres pour toute ſorte de marchandiſes, comme pour toute ſorte de denrées.

La connoiſſance des matières prémières & de leurs divers apprêts, eſt d'une utilité ſenſible pour rendre plus ſure celles d'un grand nombre de manufactures. Mais il faut avoir vû fabriquer, il faût avoir étudié une infinité de procédés de l'art, & joindre à pluſieurs connoiſſances qui ſemblent n'appartenir qu'aux artiſtes, un grand uſage, une pratique exacte, pour apprécier chaque manufacture avec une juſte préciſion rélativement à la qualité qui lui eſt propre, à la fineſſe, au goût, dont elle eſt ſuſceptible, & à tout ce qui convient au pays où elle trouve ſa plus grande conſommation.

Dans les manufactures de toiles, de laine, de ſoyeries unies & de coton, chaque qualité a ſon prix courant, ſon dégré de perfection inconteſtable relatif à ce prix. C'eſt à le bien connoître ce dégré, que le Négociant doit donner toute ſon attention; parce qu'il eſt peu de manufactures où la fraude, la mauvaiſe foi & l'avidité du gain, ne gliſſent des ouvrages defectueux, même malgré les réglemens d'une bonne police qu'on trouve établie presque par-tout. Le Négociant qui s'eſt une fois familliariſé avec ce dégré de perfection, ne ſera jamais trompé; car ce dégré de perfection dans toutes les manufactures eſt conſtamment la même; & ſi les prix varient d'un marché à l'autre, ou d'une année à l'autre, ce n'eſt que l'effet des révolutions ordinaires du Commerce.

On doit ſe méfier dans l'achat des toiles des inégalités du fil, du blanchiſſage à la chaux, de l'uſage de quelques blanchiſſeurs qui au lieu de tordre leurs toiles de deux en deux aunes avec des chevilles, tordent leurs pièces dans toute leur longueur avec des crochets pour en augmenter l'aunage. Le défaut qui réſulte de cet uſage n'échappe pas aux yeux des connoiſſeurs. Les toiles traitées ainſi ſont infiniment dégradées au prémier blanchiſſage du linge, & réprennent leur aunage naturel, de même que les étoffes.

toffes de laine auxquelles ont fait trop reprendre à la rame de l'aunage qu'elles ont perdu au foulon. Les toiles doivent être frappées également, leurs chaines & leurs trâmes doivent être de qualités égales. Il réſulte de cette exactitude de la part du fabriquant, que ſes toiles ſont fortes & unies, & que les pièces de même qualité ſoient d'un poids égal. C'eſt là ce que les acheteurs doivent rechercher avec le plus de ſoin dans les toiles, en obſervant cependant qu'il y a des pays qui demandent des toiles moins fortes, d'autres que le linge damaſſé le ſoit également de deux côtés, c'eſt-à-dire, qu'il n'aît point d'envers. C'eſt par cette raiſon que Courtray varie la fabrication de ſes toiles ſuivant le goût des endroits d'où vient la demande.

Il n'eſt pas difficile de diſtinguer le point de Bruxelles, du point d'Alençon, les Malines des Valenciennes, ou des fauſſes Valenciennes. Mais chaque ſorte de ces dentelles a un dégré de perfection qui lui eſt propre, ſur lequel il n'eſt pas ſi facile d'acquérir les connoiſſances exactes qui en fixent le mérite & le prix, ſi néceſſaires dans l'uſage & dans le Commerce, ſurtout à l'égard des dentelles de la prémière ſorte, des dentelles les plus belles, les plus fines, les plus recherchées & les plus chères. On ne ſe connoit point en dentelles de Bruxelles, ſi on ne ſait pas diſtinguer la dentelle faite au fuſeau, de celle qui eſt faite à l'aiguille, qui eſt la vraye dentelle de point, la prémière de toutes les dentelles; ſi on n'a pas le goût du deſſein qui en fait la principale beauté; ſi on ne connoit pas le mérite des différens fonds qui y ſont employés pour rendre toute la beauté du deſſein, ſi on ſe laiſſe ſéduire par le brillant, qu'un toilé clair donne à la dentelle, ſi on préfère cet éclat trompeur à la ſolidité que lui donne un toilé mieux frappé & plus ſerré. Les connoiſſances néceſſaires du Négociant qui ſe livre à ce Commerce, exigent un goût fin & délicat, & un œil exercé ſur ces ouvrages de l'art, qui en ſaiſiſſent rapidement & avec préciſion les beautés & les défauts, & les apprécient avec une juſteſſe infinie.

L'art d'imprimer les toiles de coton eſt aujourd'hui l'une des manufactures d'Europe, qui préſente le plus de variété dans le goût & le deſſein; & l'extrême variété que le goût Européen a repandu dans les deſſeins de cette fabrique, & qui en fait le principal mérite, rend fort difficile l'art d'en aſſortir un magaſin. Car on doit trouver dans un magaſin bien aſſorti, des toiles de toutes les qualités, des couleurs, des nuances & des deſſeins de toute ſorte; il faut plaire également au toucher, au coup-d'œil, au goût des acheteurs de tout âge, de tout état, de toutes ſociétés & de tous pays; & cependant obſerver qu'ici la qualité de chaque toile en fixe preſque

que toujours le prix, quelle que ſoit d'ailleurs la beauté des couleurs & du deſſein.

Le goût a peu de part dans la connoiſſance des toiles de coton, qu'on nomme mouſſelines. Cette connoiſſance conſiſte bien plus à diſtinguer parfaitement les différentes ſortes de toiles qui ſont en grand nombre, dont les prix varient ſuivant les différens dégrés de fineſſe & de bonté. Mais quelle attention & quelle habitude ne faut-il pas avoir pour diſtinguer une quantité infinie de ſortes de mouſſelines, & ſur-tout pour apprécier la fineſſe de celles que les Marchands Indiens ne peuvent eſtimer eux-mêmes qu'après avoir comptés les fils de la chaine?

L'industrie Européenne s'eſt auſſi exercée ſur les cotons de l'Aſie & ſur ceux de l'Amérique, mais dans un goût différent, infiniment plus utile pour nous, parce qu'il eſt plus conforme à la nature de nos climats. Nous avons des étoffes de coton de différentes couleurs, des étoffes de coton & ſoye, de coton, ſoye, or & argent. On en fabrique à bouquets détachés de laine, & de ſoye mêlés d'or & d'argent, & à deſſeins courans. Les deſſeins, le goût, les qualités & les prix, préſentent encore en ce genre une extrême variété, & demandent beaucoup d'application & beaucoup d'exercice, ſi on veut en faire le Commerce avec quelque ſuccès.

On fabrique aujourd'hui des étoffes de ſoye dans un nombre infini de villes de l'Europe dans le *plain* ou l'*uni*; & dans ce genre quelques unes conſervent à l'égard de certaines étoffes qu'il n'eſt pas difficile de connoître une ſupériorité que les autres ne conteſtent point. Telles ſont les moires unies & les ſatins noirs d'Angleterre, les poux de ſoye de Turin, les velours noirs de Gênes, &c. La ſolidité, le moëlleux & la beauté de la couleur, font ici le mérite eſſentiel de l'étoffe. Il n'y a, pour ainſi dire, dans ces étoffes que la chaine & la trâme; & les ſoyes bien choiſies, la chaine bien égaliſée, & les couleurs bon teint, ſuffiſent pour les rendre parfaites.

Il n'en eſt pas de même du *façonné*. Ce genre, porté dans la ſeule ville de Lyon, à ſon plus haut dégré de perfection, ſe diviſe en pluſieurs branches; *le grand* & *le petit riche*. C'eſt ici la manufacture ſur laquelle le génie, l'art & le goût, ont répandu le plus de richeſſe & de variété; & ſur laquelle on eſt étonné que l'induſtrie humaine n'aît point encore reconnu de limites. Cette manufacture mérite un coup-d'œil plus détaillé.

Ce

Ce n'eſt pas aſſez que de connoître le damas, le broché, le ſatin à deux & à trois las, le taffetas broché, le droguet liſeré, la péruvienne, la pruſſienne, la luſtrine, la dauphine, la moire faconnée, le velours coupé, friſé, le vélours à la reine, le velours à fonds d'or, le velours à deux côtés, &c. les cirſake, les Batavia, toutes ces étoffes des Indes que Lyon imite aujourd'hui en ſurpaſſant ſes modèles par la variété & la beauté de ſes deſſeins. Chaque genre préſente différentes qualités, & le choix demande encore un goût qui ne peut être aſſuré que par un exercice long & refléchi de cette branche de Commerce.

L'acheteur peut compter ſur la bonne foi & la probité du fabriquant à l'egard de certaines bonnes qualités de l'étoffe. De ſages réglemens donnent cette ſûreté: on a fixé les longueurs des étoffes; on a déterminé la qualité des matières qui doivent y entrer; on a prévenu l'altération des bouts de ſoie dans les chaines; on a règlé le nombre des partées qui y entrent; & l'on a en même tems preſcrit des régles aux tinturiers, qui aſſurent le bon teint. Mais il eſt bien important de diſtinguer dans cette manufacture les bonnes maiſons qui ſont celles qui ne font que du beau & du bon dans chaque gen-genre, & les petites qui copient & ne font que du médiocre à tous égards. La petite fabrique n'exécute que les deſſeins des deſſinateurs publics, ou ſi elle exécute quelque-fois les beaux deſſeins des bonnes maiſons, elle les exécute mal; c'eſt avec les *rebuts*, les *déchets*, les *retailles*, avec des parties de ſoies inégales & mal aſſorties, que les petits fabriquans exécutent preſque toujours leurs deſſeins, ou ceux des bonnes maiſons qu'ils peuvent ſe procurer. On doit ſavoir diſtinguer dans la concurrence qu'un ſemblable deſſein autoriſe, leurs etoffes d'une étoffe finie.

On a vu à Lyon un deſſein à nuages jettés en formes de colonnes torſes, avec une tige courante & un petit bouquet, réduit, exécuté en ſatin à deux las, fond pompadour, la colonne biche clair, & la tige verd nué légèrement; retourné en fond bleu, colonne argent placé, la tige argent friſé, paſſé & lame; enſuite en nacarat & or; il y eut cent pieces ſur le même deſſein ainſi ſucceſſivement varié, qui furent produites avec un grand ſuccès; on voit ici combien le goût fait enrichir le deſſein. C'eſt une des reſſources précieuſes de l'art, de varier ainſi dans l'exécution le deſſein ſuivant le goût des différentes nations. L'Allemagne aime les couleurs tendres, l'Eſpagne demande des couleurs ternes, Paris des nuances tranchantes, &c.

On peut juger par l'excellence & la fineſſe de l'art & de la matière première, & par le génie & le goût qu'il exige dans l'artiſte, des connoiſſances que doit avoir un Négociant qui embraſſe dans ſon Commerce les fruits d'une induſtrie ſi recherchée. Un Commiſſionaire habile connoit les beſoins de ſon correſpondant. Il a été dans ſon magaſin, il l'a parcouru, toiſé, détaillé; il a évalué ſa conſommation, il a vû tous les genres qu'il lui faut & la qualité de chacun. Il combine les aſſortimens de ſon correspondant. Il calcule ſes beſoins & les remplit ſans ſe tromper.

On ne ſauroit trop condamner les Négocians qui ſe jettent dans le Commerce de commiſſion ſans connoiſſance, ſans goût, ſans correſpondans; qui n'ont de commiſſions, que celle qu'ils obtiennent en offrant de vendre au pair, même à perte; qui fraudent l'Etranger par les mauvaiſes qualités qu'ils lui envoyent, ou par le ſurhauſſement de prix, & le fabricant par des courtages ſuppoſés, en feignant de contremander la commiſſion dans le moment où elle eſt remplie, afin d'obtenir un rabais, comme s'ils ne vouloient s'en charger que par complaiſance. De tels Négocians ne peuvent avoir que des Correſpondances réfuſées par les bonnes maiſons.

C'est ſur-tout dans l'examen refléchi de cette branche de Commerce, qu'on voit combien un bon Négociant-commiſſionaire eſt néceſſaire au progrès du Commerce & de l'induſtrie; combien il eſt utile, précieux même à ſes correſpondans; & combien de ſoins doit prendre un jeune homme, quelle étude il doit faire, quelles connoiſſances il doit acquérir, pour atteindre à ce dégré de mérite & de conſidération, qui rend le Négociant également chèr à ſa patrie & à l'etranger.

Nous avons déjà obſervé que le Commerce n'éxige que des connoiſſances bornées dans les pays où le Commerce eſt limité aux denrées du crû, aux productions de l'induſtrie du lieu, & aux conſommations intérieures. Le Négociant peut borner ſon étude & ſes connoiſſances aux productions naturelles & d'induſtrie de ce pays, & à celles que ce pays tire de l'étranger. Il lui ſuffira, après avoir acquis une exacte connoiſſance de toutes les productions de ſon pays, & de celle de l'etranger qui conviennent à ſa conſommation, de connoître enſuite tous les pays où les productions de ſon crû conviennent, de diſtinguer ceux où elles trouvent le plus grand débouché & le plus avantageux & enfin les lieux d'où les denrées & les marchandiſes propres à la conſommation de ſon pays peuvent être tirées avec plus de facilité, avec moins de frais; en un mot, avec plus d'avantage.

Ces

Ces connoiſſances indiſpenſablement néceſſaires au Négociant, pour faire le Commerce avec ſuccès, ſoit qu'il travaille pour ſon compte, ſoit qu'il faſſe le Commerce par commiſſion, s'étendent ſur un plus grand nombre d'articles, à méſure qu'on ſe transporte dans les lieux qui font un plus grand Commerce, ou parce qu'ils ont l'occaſion d'une plus grande conſommation, ou plus d'abondance de productions naturelles & plus de variété, ou un plus grand nombre de manufactures. Ces connoiſſances, ſi on ſe transporte dans les grands entrepôts, embraſſent enfin tous les articles du Commerce. Ici les connoiſſances, néceſſaires au Négociant, n'ont presque point de bornes. On pourroit peut-être en preſcrire au Négociant qui ne fait le Commerce que pour ſon compte; parce qu'il eſt aſſez ordinaire que chaque Négociant s'attache à une ou pluſieurs branches particulières; & s'il arrive quelque-fois qu'un Négociant ſe jette ſur quelque branche nouvelle, ce n'eſt que l'effet d'une occaſion qui l'y entraine; mais on ne peut preſcrire aucunes limites aux connoiſſances du Négociant qui s'attache au Commerce de commiſſion dans un grand entrepôt. Il eſt tous les jours expoſé à recevoir des ordres de tous les pays où s'étend le Commerce de l'entrepôt, & ſur tous les articles que ce Commerce embraſſe, ſoit pour des ventes, ſoit pour des achats. Il doit donc être en état d'exécuter ſur le champ. Il faut donc ſavoir acheter & vendre de toutes ſortes de denrées & de marchandiſes. Et ſait-on en acheter & en vendre ſans les connoître?

On voit que les connoiſſances ont ici les mêmes principes, qu'on doit ſuivre la même route pour les acquérir, & qu'il n'y a de différence d'un pays à l'autre à l'égard des Négocians, qu'en ce qu'elles s'étendent ſur une quantité plus ou moins grande des articles qui compoſent la matière du Commerce en général.

---

## *Des Voyages.*

Chaque Négociant doit connoître à fonds le Commerce relatif à ſa place. La pratique ſans le ſecours de l'obſervation, ne peut lui donner que des connoiſſances très imparfaites. L'obſervation même ſera peu exacte, ſi le Négociant la borne à ce qui ſe paſſe chez lui. Il faut obſerver chez l'étranger, & pour obſerver avec fruit, il faut y porter un jugement exercé & déjà formé par une bonne théorie; c'eſt ainſi que s'acquiert prompte-

ment l'expérience qu'on regarde comme un ſi grand maitre. Mais l'expérience eſt un fruit qui meurit lentement & imparfaitement, ſans culture. Elle exige l'obſervation; & l'obſervation demande des connoiſſances.

On entend communement par *expérience*, la connoiſſance acquiſe par un long uſage de la vie, jointe aux réfléxions que l'on a faites ſur ce qu'on a vû. L'expérience nous apprend des faits, ce qui eſt cauſe & ce qui eſt effet, & notre réfléxion nous fait obſerver la liaiſon & l'enchainement qu'il y a entre la cauſe & l'effet. Il eſt aiſé de ſentir, combien l'eſprit cultivé, & un jugement exercé par une bonne théorie, rendent l'obſervation prompte & juſte, & combien ils accélérent les progrès de l'expérience & la rendent ſûre. C'eſt ce qui conduit à cette expérience raiſonnée qui honore la plûpart des ſciences, ainſi que les hommes qui y excellent. Les voyages ſont de la plus grande utilité pour donner de l'expérience au Négociant; mais pour en retirer cet avantage, il doit voyager avec l'eſprit d'obſervation. Ainſi quand on dit qu'un homme a de l'expérience, on doit entendre qu'outre les connoiſſances que chacun acquiert par l'uſage de la vie, il a obſervé particulièrement ce qui regarde ſon état; & ce qui regarde l'état du Négociant s'étend dans tous les pays, par-tout où il peut porter ſon Commerce.

Le Négociant devroit faire une eſpèce d'apprentiſſage; c'eſt-à-dire, travailler pendant quelque tems, comme commis, dans de boutiques de marchands; car il lui ſeroit très utile de porter un œil attentif ſur la vente en détail, qu'on néglige trop pour l'inſtruction. Les Anglois, même les Seigneurs, ne dédaignent pas de faire commencer par là leurs enfans qu'ils deſtinent au Commerce. Il faudroit du moins employer une ou deux années à l'étude des matières prémières & des marchandiſes dans les grands magaſins. Une connoiſſance exacte acquiſe ainſi par l'expérience & par l'obſervation ſur toutes les matières du Commerce, ſera un fonds très néceſſaire & très utile; mais il ne ſuffira pas encore au Négociant pour le conſtituer un bon Négociant, & le mettre en état de faire proſpérer ſon Commerce. S'il fait le Commerce pour ſon compte, il doit connoitre à fonds les places ſur leſquelles il peut faire des ſpéculations, pour y donner des ordres avec ſûreté. La même connoiſſance eſt néceſſaire au Négociant livré au Commerce de commiſſion, pour exécuter des ordres, & pour s'en procurer. Le Négociant ne peut ici acquérir les connoiſſances néceſſaires, que très imparfaitement ſans ſortir de chez lui. Il faut connoître les hommes de différens pays, leurs mœurs, leurs uſages, même leurs caprices; & il faut aller les étu-

étudier chez eux. Le Négociant n'eſt pas bien inſtruit, s'il n'a vû beaucoup de pays, beaucoup d'hommes & de villes.

*Qui mores hominum multorum vidit & urbes.*
ART. POET.

Le Négociant voyage avec un eſprit d'obſervation, mais il trouve partout des objets d'obſervations qui ſont à lui. Il ne voyage point comme un Sçavant, comme un Philoſophe, un Politique, un Homme de lettres, un Artiſte. Il ne ſe refuſe point aux beautés de la peinture, de la ſculpture, de l'architecture, il ſait en être étonné. Il ſait diſtinguer la Nation polie par les arts, par les lettres & les ſciences; il eſt ſenſible aux agrémens que l'eſprit cultivé & les talens repandent dans la Société; à la beauté des monumens publics, aux chefs-d'œuvre de l'art. Il admire ce que les lettres & les arts doivent aux Souverains qui les protègent, & ce que ceux-ci doivent à leur tour aux lettres & aux arts. Quoique tout cela ſoit originairement le fruit du Commerce, il n'en fait point ſon étude & l'objet de ſon obſervation. Il doit même s'en défendre. Il doit les enviſager comme des objets ſéducteurs, eſpèces de Sirènes, dont la vue l'arrêteroit trop longtems, & l'éloigneroit trop de ſon état. Il doit toute ſon application au Commerce & à tout ce qui y eſt relatif. Il n'obſervera avec ſoin dans la partie du gouvernement, que les loix ſomptuaires ou prohibitives, les tarifs, les gènes, la liberté; dans les mœurs & les uſages, la mode, le goût pour certaines denrées ou marchandiſes & leurs diverſes qualités; le luxe, ſon étendue, ſes recherches, ſa délicateſſe & ſes divers objets; dans l'induſtrie, ſes différens ouvrages & le rang qu'ils méritent qu'on leur aſſigne dans le Commerce; dans la phyſique, les diverſes productions naturelles du pays & leur utilité pour les pays étrangers, enfin l'exactitude, la bonne foi dans les engagemens, la franchiſe dans le Commerce & dans la manière de traiter.

IL donnera une attention de préférence ſur les articles de la plus grande conſommation reſpective, ſur leurs prix ordinaires; & ſes connoiſſances locales lui apprendront à en prévoir mieux les variations & les meilleurs moyens d'en profiter. Il découvrira des articles particuliers qui donnent des bénéfices peu connus, des moyens d'économiſer dans des envois, ou de faire des envois plus avantageux par des routes nouvelles, ou enfin des eſſais à faire qui réuſſiſſent quelque-fois à donner un bénéfice momentané, & quelque-fois pour long-tems.

ON trouvera en Eſpagne, en Portugal, en Suède, &c. des loix ſomptuaires;

tuaires; des loix prohibitives dans le Dannemarck, en Suède, en France, en Angleterre, &c. Des gènes infinies en France & en Angleterre, à côté d'une heureuſe liberté; tous les droits d'entrée & de ſortie modérés & perçus avec une douceur infinie en Hollande; reduits à Hambourg à environ un demi pour cent, à Brême à un & demi, fruit d'une politique éclairée & infiniment ſage, qui a rendu leur Commerce floriſſant. On obſerve en Allemagne & dans le Nord une grande conſommation de vins, d'eau-de-vie, de fruits de France, d'Eſpagne, de Portugal & de la côte d'Italie; de ſucre, de thé, de caffé, d'indigo, ſur-tout des thés & caffés des qualités inférieures; car c'eſt principalement ſur les qualités inférieures de la plûpart des denrées & des marchandiſes, que tombe la conſommation la plus étendue; ce qui les rend précieuſes au Commerce. Ces pays offrent encore le plus grand débouché des modes, des bijoux, des dorures, des galons d'or & d'argent, & des étoffes riches & de goût des manufactures de Lyon. La Ruſſie ſur-tout, fait une grande conſommation de ces denrées & de ces marchandiſes. Depuis pluſieurs années la cour de Saint Petersbourg eſt celle de l'Europe qui a porté plus loin le luxe dans la parure. On ne ſçauroit apprécier tout ce que l'induſtrie doit aux bals parés, même aux bals masqués, mais ſur-tout aux jours de gala, ſi fréquens dans les cours d'Allemagne, du Nord, d'Eſpagne & d'Italie. L'eſprit de magnificence a heureuſement ſuppléé ici au défaut des forces de la politique, à qui il eut été impoſſible de donner à l'induſtrie un ſi grand encouragement. Ces jours de fête qui ſe répètent tant de fois dans l'année, & en tant d'occaſions, ſont des objets d'obſervation très intéreſſans. Le Portugal, l'Eſpagne, demandent beaucoup de toiles, d'étoffes de ſoye & de laine, de poiſſons ſalés & ſouvent beaucoup de grains; & l'Italie beaucoup de denrées de l'Amérique, de poiſſons ſalés, de modes de Paris & d'étoffes riches des manufactures de Lyon. Le Levant conſomme beaucoup de draps, ſur-tout de manufactures de Languedoc, & de cette eſpèce qu'on nomme Londrins. Le débouché des étoffes de ſoye & des dorures y eſt infiniment plus borné. Ce pays eſt trop voiſin de l'induſtrie Aſiatique pour enrichir l'induſtrie Européenne. On y porte beaucoup de caffé de l'Amérique, qu'on y mêle avec celui de l'Arabie; de ſucre & d'indigo. La France & l'Angleterre mettent plus généralement les quatre parties du monde à contribution, tant pour nourir leur luxe, que pour alimenter leur induſtrie, & la Hollande pour aſſortir ſon entrepôt & entretenir les magaſins de toutes les places de l'Europe.

On trouvera l'induſtrie portée au plus haut dégré de perfection; en Angleterre dans pluſieurs genres, & en France preſque dans tous. Paris & Lon-

Londres, les deux prémières villes de l'univers, où les objets d'obſervation ſont multipliés à l'infini, excitent ſans ceſſe l'induſtrie de leurs habitans par une jalouſie réciproque; &, ce qui eſt ſingulier, plus encore par l'eſtime & par une recherche avide que chacune fait des ouvrages de ſa rivale. La Hollande poſſède une grande induſtrie, mais elle l'employe presqu'entièrement à faire valoir les ouvrages de l'art & les productions de la nature des autres pays, dans le Commerce avec toutes les Nations du monde, & à tirer ſur-tout du Commerce d'économie, de commiſſion & de banque, toutes les richeſſes que ces trois branches peuvent donner. Il y a peu de places de commerce en Europe, peu de Nations même, qui ne ſoient induſtrieuſes; mais on doit obſerver qu'à l'exception de la France qui a ſçu réunir la plus grande induſtrie & la plus recherchée au plus doux climat & au ſol le plus heureux & le plus fertile, les Nations les plus riches en productions naturelles, ſont celles qui poſſèdent le moins d'induſtrie. Elle eſt renfermée par-tout dans le territoire le plus borné ou le plus ingrat, où elle ſe nourrit des richeſſes que la nature donne aux autres pays. L'Italie lui fournit les meilleures ſoyes, l'Eſpagne les plus belle laines, l'Amérique le plus beau coton & les plus belles teintures, la Suède le fer & le cuivre de la prémière qualité; & l'induſtrie attire par mille canaux différens les matières les plus riches, l'or & l'argent, qu'elle fait encore enrichir de mille manières. Il n'y a que les pays qui produiſent le plus beau lin, où l'on poſſède au plus haut dégré de perfection l'art de l'employer. Car c'eſt avec les lins de la Flandre & du Brabant que ſont fabriquées les toiles de Flandres, les dentelles de point de Bruxelles, les dentelles de malines, chefs-d'œuvre de l'induſtrie humaine.

L'EXACTITUDE, la bonne foi dans les engagemens, la franchiſe dans le Commerce & dans la manière de traiter, ſe trouvent également chez tous les bons Négocians de toutes les places de l'Europe. Mais les mœurs & les uſages des différentes Nations, apportent quelques différences dans les achats à la prémière main & dans les ventes à la dernière, qui ſont encore des objets d'obſervation très intéreſſans. Presque toutes les denrées & les matières prémières dans les lieux du crû, s'achettent comptant, mais on ne contracte point de la même manière pour les ſoyes en Italie & en Eſpagne. Dans le Levant on eſt ſouvent trompé, quand les ſoyes & les autres marchandiſes ont paſſé par les mains des Juifs. Mais la bonne foi du Turc eſt ſure. L'Etranger achette difficilement les toiles de la prémière main; elles ſe vendent en détail au marché en écru, & les Négocians étrangers les tirent des magaſins des Négocians du pays, qui les ont achetées ainſi, & les ont aſſor-

aſſorties après les avoir fait blanchir. C'eſt là une prémière branche de Commerce qui s'exerce ſur les toiles, qui exige la réſidence des Négocians qui s'y livrent, ſur les lieux où l'on les fabrique. Ces Négocians achettent comptant des Fabricans, ou à des termes fort courts, & vendent à l'Etranger à-peu-près de même. Ils trouvent quelque-fois un grand bénéfice dans le mérite que les toiles acquièrent au blanchiment. On ne peut faire de grandes affaires de Commerce en Ruſſie ſans connoître la manière de contracter, ſans contracter ſoi-même & ſans faire un choix très difficile des perſonnes avec qui on traite, pour traiter avec ſureté. Ici on vend à terme, & à terme d'une année au moins, & de pluſieurs années au détail; & non-ſeulement on achette comptant, mais on paye pluſieurs mois, une année, & ſouvent pluſieurs années d'avance. Quelqu'immenſe qu'on ſuppoſe le bénéfice que peut donner un tel Commerce: qui peut y engager des capitaux conſidérables, & quels risques ne court-on pas à les engager pour ſi long-tems? On peut juger par-là de l'habileté des Négocians Anglois qui font ce Commerce & s'y enrichiſſent, en ſuivant pourtant cette manière de contracter, & quels ſoins il faudroit ſe donner pour les imiter? Il ſeroit à ſouhaiter pour l'avantage des Ruſſes & pour les progrès de leur propre Commerce, qu'on pût abolir ces uſages reſpectivement ruïneux.

Telle eſt l'idée générale de l'eſprit d'obſervation avec lequel le jeune Négociant doit ſe livrer aux voyages. Il ſeroit injuſte d'exiger qu'il embraſſe tout le détail que cette idée lui préſente: il ne doit omettre aucunes des connoiſſances générales qui le préparent à entrer dans la ſuite avec plus de facilité & de ſuccès dans quelque détail que ce ſoit, lorsque l'occaſion le rend utile ou néceſſaire: mais il doit donner une application réfléchie & de détail ſur les articles qui ſont de ſon goût, de ſon choix, dont il a embraſſé le Commerce, qui conviennent ou qui ſont rélatifs au Commerce de la place où il a établi le ſiége de ſes affaires & de ſa fortune.

---

## *Des Correſpondans.*

Nous n'avons préſenté jusqu'ici à l'obſervation du Négociant, que des loix favorables ou contraires aux progrès du Commerce; que des uſages qui le gênent, ou en rendent la marche & les opérations plus difficiles; que des denrées, des matières prémières, les fruits de l'induſtrie, les efforts de l'art pour ſatisfaire les beſoins du luxe que les richeſſes varient & mul-

multiplient ſans ceſſe, en un mot les différentes matières ſur lesquelles le Négociant peut exercer ſes connoiſſances & ſes talens, ou perfectionner ſon expérience.

Mais perſonne n'agit ſeul dans aucune affaire; on a ſans ceſſe beſoin du ſecours de ſes ſemblables & les affaires de Commerce bien plus que toute autre affaire, étendent à l'infini les beſoins des ſecours d'autrui. Ainſi, à l'obſervation des diverſes qualités des denrées, des matières prémières, des ouvrages de l'art & de leurs différens dégrés de bonté; des mœurs, du luxe, du goût, des caprices même, des loix, des uſages mercantils de toutes les Nations, il faut ajouter l'étude des hommes, & toutes les connoiſſances qu'exige le choix à faire d'un grand nombre de correſpondans répandus dans les différentes places de Commerce. La correſpondance eſt l'ame du Commerce du Négociant; & une intelligence active jointe à la probité, à l'exactitude & à un crédit ſolide, doivent déterminer le choix de ſes *amis*; car c'eſt ainſi qu'on nomme communément dans le Commerce, les *correſpondans*, c'eſt-à-dire les Etrangers avec leſquels on eſt en liaiſon & en commerce d'affaires. Ce nom n'eſt point impropre, & l'uſage ne l'a point adopté ſans fondement. Ce nom intéreſſant annonce une liaiſon qui n'eſt pas ſeulement établie ſur des intérêts réciproques, mais qui tient auſſi à une infinité de bonnes qualités, qui eſt appuyée ſur la vertu; une liaiſon qu'on ne ſe rappelle qu'avec plaiſir & dont on ne parle qu'avec éloge, qui doit être cultivée comme l'amitié, qui lui reſſemble infiniment, & en exige preſque tous les devoirs. Cette liaiſon n'eſt point telle qu'elle doit être, elle eſt imparfaite, ſi on la renferme dans les bornes étroites qu'exigent rigoureuſement les affaires de Commerce. L'intérêt même du Commerce, le bien des affaires, demande que le ſentiment accompagne la correſpondance. & que le correſpondant montre la même attention, les mêmes ſoins, la même activité & le même zèle dans toutes les occaſions où il ne peut être queſtion de ſervices lucratifs pour lui, & ces occaſions ſe préſentent ſouvent. Le choix d'un correſpondant exige donc autant de ſoin que celui d'un ami ordinaire, & peut-être encore d'avantage, ſi l'on fait attention qu'on confie ſouvent à ſon correſpondant ſes intérêts les plus chèrs, ſon honneur & ſa fortune: & il eſt rare que dans l'uſage ordinaire de l'amitié, on mette de ſi grands intérêts entre les mains d'un ami. La correſpondance, cette liaiſon d'affaires formée par un bon choix, ſera accompagnée d'une amitié d'autant plus ſolide, qu'elle eſt ſans ceſſe nourrie & ſoutenue par un intérêt & par des beſoins réciproques. C'eſt cette correſpondance établie ſur de bons principes, qui fait que le Négociant n'eſt étranger nulle-part; qu'il trouve par-tout des amis,

amis, des connoiſſances & des affaires, & qu'il eſt pour ainſi dire, citoyen du monde.

Avoir acquis un nombre conſidérable de bons correſpondans, c'eſt avoir acquis un fonds riche, un fonds qu'on ne peut apprécier; mais un jeune Négociant qui ſe propoſe d'acquérir un fonds ſi utile & ſi néceſſaire, qui veut faire un bon choix de correſpondans & ſe les attacher, doit ſe préſenter & s'en faire connoître avec toutes les bonnes qualités qu'il recherche en eux, & qui déterminent ſon choix. Il doit attirer leur eſtime & leur confiance. C'eſt là l'un des plus grands avantages à recueillir des voyages. Cette eſtime & cette confiance d'un grand nombre de bons correſpondans eſt en même tems le principe & la méſure du crédit, de l'eſtime & de la confiance publique: car, il ne faut pas s'y tromper, le Négociant eſt un homme public, qui ne peut être trop connu pour un homme excellent dans ſon état. Indépendamment de l'honneur & du crédit, une grande réputation répand encore ſur ſa maiſon la plus grande proſpérité. Les affaires, & des affaires toujours ſûrement utiles pour le Négociant qui fait le Commerce de commiſſion, ſe renouvellent tous les jours & s'accumulent ſans ceſſe au gré de ſes déſirs; parce qu'on s'eſtime heureux d'avoir ſes intérêts entre ſes mains.

Ce n'eſt pas aſſez que d'avoir acquis tant de connoiſſances néceſſaires pour faire le Commerce de commiſſion, & un grand nombre de bons correſpondans: il faut encore ſavoir entretenir toutes ſes liaiſons par des ſervices, ſouvent même déſintéreſſés, & par des avis qui doivent avoir ce double avantage, d'être également utiles & intéreſſans pour celui qui les reçoit & pour celui qui les donne.

Il ne s'agit pas ici de ces avis qui ſe donnent en deux traits de plume, d'une traite faite, ou acceptée, d'un envoi, de l'expédition, du départ, de l'arrivée d'un vaiſſeau, &c. Mais de ces avis raiſonnés & réfléchis qui préſentent la matière & l'occaſion d'une bonne ſpéculation, d'une opération heureuſe, & qui exigent de la part de celui qui les donne, une connoiſſance profonde de la circulation des denrées, de leur débouché le plus grand ou le plus avantageux, des cauſes des variations de leurs prix, de leurs révolutions ſubites, & l'art de s'aſſurer de leur état actuel, & de prévoir leur état futur. Ces avis ne ſont pas proprement un conſeil direct, car le Négociant ne ſauroit être trop circonſpect à en donner à ſes correſpondans; mais une ſimple expoſition de faits qui préſentent le tableau d'une bonne ſpé-

Digitized by Google

ſpéculation, & ſur lequel pour bien ſpéculer il ne reſte au Négociant qui les reçoit, que des conſéquences à tirer qui ſe préſentent d'elles-mêmes. Toute l'attention du Négociant qui donne de ces avis utiles, doit être, pour qu'ils puiſſent être utiles en effet, de s'aſſurer de l'exiſtence & de la vérité des faits, de n'en haſarder aucun de douteux, ou s'il y en a qui de leur nature le ſont néceſſairement & ſur leſquels on ne peut que conjecturer, il doit avoir ſoin de les donner pour douteux; il doit toujours craindre d'induire ſon ami en erreur, & le reproche qu'il pourroit lui faire, ou ſe faire à lui-même, de l'avoir engagé dans une entrepriſe nuiſible ou tout-à-fait infructueuſe; il doit ſur-tout prévénir par ſes lettres tout ſoupçon de n'avoir écrit que pour ſe procurer une commiſſion, que pour ſon intérêt perſonnel aux dépens de celui de ſon ami. Indépendemment de ce qu'un tel motif bleſſe ſenſiblement la probité, que c'eſt un abus de confiance & l'effet d'une avidité vrayement criminelle, c'eſt auſſi entendre très mal ſes propres intérêts. Un ami ainſi ſéduit, entrainé dans des erreurs qui lui occaſionnent des pertes, s'apperçoit alors des motifs de l'avis, trop tard pour en éviter les dangers, mais aſſez tôt pour retirer ſa confiance; & le Négociant perd ainſi pour un intérêt paſſager, l'eſtime & la confiance d'un ami, & un intérêt plus ſolide.

Le Négociant ſage ne donne des conſeils qu'avec une extrême circonſpection; il craint toujours de n'avoir pas bien vû, ou de n'être pas aſſez inſtruit; ſes conſeils ſont toujours accompagnés de quelque expreſſion de doute, il explique ſes motifs, mais il veut enfin qu'on n'adopte rien ſans examen. Il ſait qu'il eſt arrivé moins de cochenille à Cadix qu'on n'en attendoit, qu'il n'en reſtoit point dans les magaſins, qu'elle eſt rare dans les entrepôts; d'où il conclut que le prix y augmentera, ainſi qu'aux lieux où s'en fait la grande conſommation. Mais il compte ſur les avis qu'il a reçus, & ſur les obſervations qu'il a faites. Il peut être trompé. Il en arrivera de même ſur une infinité d'articles ſujets à de grandes variations.

Si le Négociant ſe permet de donner des avis, même des conſeils pour l'intérêt de ſes correſpondans, cet intérêt ne peut jamais l'autoriſer à interprêter les ordres qu'il a reçus, à y apporter le moindre changement, ni à en différer l'exécution. La maxime du Commerce à cet égard eſt: *exécutez & faites mal.* Ce n'eſt point à lui à pénétrer dans les vuës de ſon correſpondant, qui ne lui a point fait part de ſa ſpéculation.

Ce ne ſera donc que par des avis de la plus grande exactitude, que le Né-

gociant bien inſtruit travaillera à multiplier ſes affaires, toujours avec la ſage précaution de ne point compromettre les intérêts de ſes amis. Il ne ſe permettra d'ailleurs aucune ſollicitation, aucune voie détournée pour s'attirer les affaires d'une maiſon, & priver de la confiance de cette maiſon un autre Négociant. S'il n'y a point d'indécence à faire des démarches à cet égard, ce n'eſt tout au plus que lorsque cette confiance eſt à donner; ce qui arrive de tems en tems dans les grandes places. Un homme, dit un ancien (*a*), qui court dans la carrière doit faire tous ſes efforts pour remporter le prix; mais il ne peut ni faire tomber ni écarter avec la main celui qui court à ſon côté. Il en eſt de même dans la carrière de la vie: nous pouvons acquérir, la juſtice le permet; mais elle nous défend d'uſurper.

Les Négocians font quelque-fois des ſpéculations, ſoit dans le Commerce de terre, ſoit dans le Commerce maritime, dans leſquelles ils offrent des intérêts à leurs amis. C'eſt un moyen d'accroitre le Commerce de commiſſion. Mais un plus grand moyen de l'étendre, que pluſieurs places préſentent aux Négocians, & le plus utile, c'eſt d'avoir un ou pluſieurs navires, & de faire le Commerce de fret. Ce Commerce peut occuper des fonds conſidérables, mais avec ce double avantage ſous la direction d'un bon Négociant, que le Commerce de fret, conduit avec l'intelligence qu'il exige, donne un bénéfice certain & procure néceſſairement beaucoup de commiſſions; car rien n'eſt plus naturel que d'attendre que la vente d'une partie des cargaiſons priſes à fret, ſera commiſe au propriétaire du navire, ſur-tout ſi le navire eſt entre les mains d'un bon Capitaine, ou conſigné à de bons Négocians. Ce Commerce donne d'ailleurs la facilité & l'occaſion fréquente de procurer des commiſſions à des amis: il eſt tout ſimple que ceux-ci s'attachent à mériter cet avantage par les ſoins d'en procurer un pareil à leur ami, & à rendre ainſi leur correſpondance réciproquement utile, pour en aſſurer la durée.

Ce moyen d'étendre le Commerce de commiſſion exige des connoiſſances d'un grand détail.

(*a*) Cic. des offic. lib. 3. ch. 10.

Du

## *Du Commerce de Fret, & de la Navigation.*

Le Commerce de fret eſt plus ou moins facile & avantageux, & donne plus ou moins d'étendue au Commerce de commiſſion, ſuivant l'étendue du Commerce de la place où le Négociant travaille. Cette branche de Commerce n'a presque point de limites à Amſterdam, Rotterdam, Hambourg; elle eſt plus reſtrainte dans les autres ports du Nord, de la Méditerranée, de France & d'Angleterre. Ce Commerce eſt même tout-à-fait inconnu dans un grand nombre de ports de mer; & cependant il en eſt fort peu où l'on ne pût lui donner quelque étendue, & où les Négocians ne puiſſent trouver des moyens de faire utilement ce Commerce. Son importance & ſon utilité, & en même tems le ſilence des Auteurs qui ont traité du Commerce ſur la ſcience pratique de cette branche, exigent que nous entrions ici dans un grand détail.

Le fret eſt le prix du tranſport par mer des marchandiſes d'un lieu à un autre; & ce prix eſt le prémier bénéfice que la navigation donne à une Nation maritime, & la principale cauſe de ſes richeſſes & de ſes forces navales. C'eſt le bénéfice que donne le loyer des navires, qui en étend la conſtruction, qui multiplie les matelots & les vaiſſeaux, ainſi que les entrepriſes de Commerce, & forme un fonds ſolide à la puiſſance maritime. Tel eſt la nature du fret, que le navire, ſoit qu'il navige pour compte de ſa Nation, ou pour compte de l'Etranger, ſoit qu'il navige pour le compte du propriétaire, ou pour celui d'un autre Négociant, gagne toujours également le prix du tranſport de la marchandiſe, dont il eſt chargé; parce que ce prix eſt une valeur nouvelle ajoutée à la marchandiſe par la néceſſité du tranſport, qui ſe paye aux navigateurs ſans rétard ni diminution, quel que puiſſe être d'ailleurs le prix intrinſèque de la marchandiſe, & l'évènement de la vente, qui donne quelque-fois de la perte au lieu où ſe fait le tranſport.

On réduit tout le calcul de la navigation à deux objets; ſçavoir, à la ſomme que coûte le vaiſſeau, & aux profits qu'il donne. On eſtime les vaiſſeaux aſſez généralement ſur le pied de cent-cinquante livres le tonneau, & l'on évalue le bénéfice du propriétaire de dix à quinze pour cent par an; c'eſt-à-dire, un vaiſſeau de trois-cens tonneaux doit couter quarante-cinq-mille livres, & donner au propriétaire de quatre-mille cinq-cens à ſix-mille ſept-cens-cinquante livres de bénéfice par année. On ſent bien que

cette eſtimation ne ſçauroit être d'une certitude géométrique; qu'on doit l'appliquer bien plûtôt à connoître l'étendue du Commerce & de la puiſſance maritime d'une Nation, que pour déterminer avec préciſion le bénéfice du propriétaire d'un navire. La conſtruction eſt plus ou moins chère, & plus ou moins ſolide dans les différens ports de l'Europe; & l'intelligence du Négociant qui fait conſtruire, ou qui achette un navire, donne encore des avantages plus ou moins conſidérables au commerce de fret, qu'on ne peut eſtimer. Il ne ſeroit pas moins difficile d'apprécier les haſards qui aſſurent un fret d'aller & de retour à chaque voyage, ou qui occaſionnent des traverſées à faux fret; c'eſt ſur le pied des risques des avaries, des demeurages, des relâches forcées, de la navigation du navire quelque-fois ſur ſon leſt, ou à moitié charge, que le bénéfice du fret doit être eſtimé, en ſuppoſant toujours dans le propriétaire le travail & les connoiſſances néceſſaires pour bien faire conſtruire, radouber, ou acheter un navire, pour le bien équiper & aviſtuailler, & lui procurer du fret; en un mot, toute cette prudence mercantile qui ôte au haſard tout ce qu'on peut lui ôter.

Nous ne conſidérons point ici le fret comme un profit national; car outre le profit du propriétaire du navire, il faudroit compter les ſalaires & la nourriture des équipages & de toutes les différentes ſortes d'ouvriers employés à la conſtruction, au radoub & à l'équipement des vaiſſeaux. Tous ces ouvriers, tous ces hommes de mer ſont nourris & payés par la marine; ou pour parler plus exactement, leur nourriture & leurs ſalaires ſont partie de cette valeur nouvelle que les frais du tranſport, qu'on appelle le fret, ajoutent à la marchandiſe, qui eſt toujours payée par le conſommateur, indépendamment de la valeur intrinſèque de la marchandiſe. Ainſi le travail des gens de mer & des différens ouvriers occupés à la conſtruction & à l'équipement des navires, eſt un profit pour la Nation maritime, comme celui du manufacturier & du cultivateur. Le profit national ſera encore bien augmenté, ſi les terres produiſent des bois, du fer, du chanvre, du bray & du goudron.

Les Anglois évaluent leur navigation marchande à ſeize-cens-mille tonneaux de mer. Il y a peut-être de l'exagération dans cette eſtimation qui ſuppoſe leur navigation doublée depuis 1688. La navigation des Hollandois eſt à-peu-près égale, avec cette différence avantageuſe pour la Hollande, que la majeure partie du fret en Angleterre eſt payée par la Nation, & qu'en Hollande elle eſt payée par les Etrangers, parceque la conſommation intérieure de la Hollande eſt infiniment plus bornée, & qu'ils donnent à fr. une bien plus grande quantité de vaiſſeaux, ou de tonneaux de mer, à toutes

tes les Nations de l'Europe. D'ailleurs les équipages ſe forment en Angleterre, comme en France, aux dépens de l'agriculture & des manufactures, & en Hollande aux dépens de la population des Nations étrangères, ou avec des hommes que la République ne peut employer, ni à l'agriculture, ni aux manufactures. On peut ſur ces principes ſe former une idée du fret de toutes les Nations maritimes de l'Europe, & de la ſomme immenſe à laquelle montent les frais de tranſport par mer d'un lieu à un autre, qui ſont une valeur ajoutée aux denrées & aux marchandiſes par la néceſſité indiſpenſable du tranſport, toujours payée comptant aux navigateurs, quel que ſoit d'ailleurs le prix des denrées & des marchandiſes tranſportées. C'eſt aux moyens de gagner cette valeur qui n'eſt jamais incertaine, que le Négociant doit donner tous ſes ſoins. Soit qu'il charge ſes vaiſſeaux de ſes propres marchandiſes, ſoit qu'il les donne à fret, il gagne également le fret; c'eſt-à-dire, la valeur ajoutée par les frais de tranſport; & il lui eſt indifférent de gagner cette valeur ſur ſa Nation, ou ſur les Nations étrangères.

Les ſuccès de cette branche de Commerce que beaucoup de Négocians très habiles regardent comme une des plus ſolides, dépendent encore plus de la ſcience du Négociant, que des évènemens toujours incertains & variables du Commerce. Le Négociant doit avoir des connoiſſances aſſez étendues de la conſtruction, de la forme qu'il convient de donner à ſon vaiſſeau, ſuivant la navigation à laquelle il le deſtine; & des divers matériaux qui y ſont employés, ſoit pour acheter des navires avec avantage, ſoit pour faire conſtruire avec le plus de ſolidité qu'il lui eſt poſſible & au meilleur marché. C'eſt là la prémière choſe qui doit fixer l'attention du Négociant qui veut faire le Commerce de fret.

L'art de la navigation s'eſt perfectionné à méſure que le Commerce a fait de plus grands progrès. Cependant on n'eſt pas encore parvenu au point de n'avoir plus rien à déſirer. Il n'en faut pas d'autre preuve que la diverſité des méthodes de conſtruction qu'on ſuit chez les différentes Nations & dans les différens chantiers de l'Europe, qui toutes ont quelques avantages qui leur ſont propres, & dont on ne peut pas dire qu'il y en ait une ſeule qui ne ſoit accompagnée de quelque inconvénient. C'eſt cependant la conſtruction qui eſt la prémière baſe de la navigation; & cet art de bâtir des vaiſſeaux, d'où dépendent presque tous les ſuccès de la navigation, a des principes généraux, une infinité de règles & de méthodes différentes, dont le Négociant qui veut faire le Commerce maritime, ne peut ſe diſpenſer de prendre au-moins une connoiſſance générale & aſſez étendue pour

pouvoir faire conſtruire, acheter, ou vendre, radouber, armer & desarmer un navire avec une intelligence aſſez ſure pour n'être point trompé tant ſur les prix que ſur la bonté de toutes les parties du navire eſſentielles à la ſureté de la navigation, & pour pouvoir porter ſur tout cela une grande économie, mais une économie qu'il faut ſçavoir concilier ici plus qu'en toute autre matière, avec la néceſſité indiſpenſable.

Nous avons déjà cité *les Elémens de l'Architecture navale, ou Traité pratique de la Conſtruction des vaiſſeaux*, par Mr. *du Hamel*. On trouvera dans la lecture de cet ouvrage toutes les connoiſſances néceſſaires aux Négocians ſur la conſtruction, ſi on ajoute à cette lecture l'examen de quelques navires en conſtruction ſur les chantiers, & de quelques autres navires ſous voile. Le détail des règles de la conſtruction appartient aux conſtructeurs, aux maitres de l'art, que le Négociant ne ſçauroit approfondir; parce qu'il demande un homme tout entier. Car les parties principales qui entrent dans la conſtruction du corps du vaiſſeau montent juſqu'à cent-vingt-deux, qui toutes doivent être employées dans les proportions les plus avantageuſes; & c'eſt à régler ces proportions que conſiſte la partie la plus délicate de l'art de la conſtruction. Il ſuffit au Négociant de ſçavoir diſtinguer la conſtruction des batimens des différentes Nations; car chaque Nation a une méthode qui lui eſt propre, qui donne une forme particulière au navire, plus ou moins de ſolidité, de jauge, ou qui rend ſa marche plus ou moins légère, & la manœuvre plus ou moins facile. La forme des navires décide ſouvent de leur marche: & les ports de mer pour leſquels ils ſont conſtruits déterminent auſſi ſouvent cette forme, ainſi que la grandeur ou port des navires. Le Négociant décide auſſi lui-même de la forme & du port de ſon navire par la branche de Commerce ou de la navigation à laquelle il le deſtine. Les mats, les voiles, les cordages, les pompes, les ancres, & tout ce qui eſt connu ſous les dénominations d'agrets & apparaux, & d'avictuaillement, préſentent encore un grand détail, dont le Négociant doit connoître la majeure partie.

Les vaiſſeaux de la Hollande, ceux de la mer baltique & de preſque toute la côte d'Italie, ſont d'une fabrique ronde & large de fond. Leurs ports exigent cette forme de conſtruction, parce qu'ils n'ont pas aſſez de fond. Il leur faut des vaiſſeaux qui prennent le moins d'eau qu'il eſt poſſible. Les navires des autres Nations qui ont de bons ports, ſont par le bas d'une forme, qui les fait entrer profondement dans l'eau.

Cette méchanique, ſuivant l'obſervation de l'Auteur de *l'Eſprit des Loix*, qui eſt conforme à celle de tous les navigateurs, fait que ces derniers navires navigent plus près du vent, & que les prémiers ne navigent presque que quand ils ont le vent en poupe. Un navire qui entre beaucoup dans l'eau, navige vers le même côté à presque tous les vents; ce qui vient de la réſiſtance que trouve dans l'eau le vaiſſeau pouſſé par le vent, qui fait un point d'appui, & de la forme longue du vaiſſeau, qui eſt préſenté au vent par ſon côté, pendant que par l'effet de la figure du gouvernail, on tourne la proue vers le côté où l'on veut faire route; enſorte qu'on peut aller très près du vent, c'eſt-à-dire très près du côté d'où vient le vent.

Mais quand le navire eſt d'une figure ronde & large de fond, & que par conſéquent il enfonce peu dans l'eau, il n'y a plus de point d'appui; le vent chaſſe le vaiſſeau qui ne peut réſiſter, ni guères aller que du côté oppoſé au vent.

D'où il ſuit, que les vaiſſeaux d'une conſtruction ronde & large de fond marchent moins bien, ſont mauvais voiliers & plus lents dans leurs voyages. 1°. Ils perdent beaucoup de tems à attendre le vent, ſur-tout s'ils ſont obligés de changer ſouvent de direction; 2°. ils vont plus lentement, parce que n'aïant pas de point d'appui, ils ne ſçauroient porter autant de voiles que les autres.

On prétend que les vaiſſeaux de conſtruction Hollandoiſe ſont par ces raiſons plus ſujets aux coups de mer & à faire des avaries, que les vaiſſeaux de conſtruction Françoiſe. Par la raiſon auſſi que ces derniers ſont meilleurs voiliers, lorsqu'ils ſont en rétard dans leur traverſée, ils donnent bien plus d'inquiétude aux propriétaires & aux aſſureurs, ou rendent les aſſurances plus chères. Mais on n'obſerve cependant point de différence de prix des primes d'aſſurance à Amſterdam, ni dans les ports de France, ſur les vaiſſeaux Hollandois & François. La différence des risques de la navigation de ces différens vaiſſeaux n'eſt pas aſſez grande, pour en établir une dans le calcul général des risques de mer, qui déterminent les prix des primes d'aſſurance pour tous les voyages & retours, dans toutes les ſaiſons de l'année. Les aſſureurs qui obſervent cette différence & qui en courrent les risques, s'en indemniſent, en multipliant les risques qu'ils ſouſcrivent.

Les bons marins obſervent encore que plus un navire eſt petit, plus il eſt en danger dans les gros tems. Telle tempête ſubmerge un navire, qui ne feroit que le tourmenter s'il étoit plus grand: les vents & les flots n'agiſſant que

que ſur la ſurface, le grand vaiſſeau réſiſtera plus par ſon poids à leur impétuoſité que le petit; & auſſi parce qu'il prend plus d'eau que le petit.

L'Auteur du *Dictionnaire du Citoyen* prétend que la navigation des vaiſſeaux Hollandois eſt dangereuſe aux atterrages, parceque, dit-il, il eſt difficile de les gouverner. Comment concilier cette difficulté de les gouverner avec ce que dit le même Auteur, que ces vaiſſeaux n'ont pas beſoin d'un grand équipage; d'où l'on devroit conclure bien plûtôt, qu'il eſt facile de les gouverner? En effet, la conſtruction Hollandoiſe donne cet avantage par la légèreté de ſes manœuvres aux vaiſſeaux Hollandois; ce qui indemniſe bien de la lenteur de leur marche. Leur navigation non-ſeulement n'eſt d'ailleurs pas plus dangereuſe aux attérages, que celles des navires des autres Nations, toutes proportions égales; mais elle l'eſt infiniment moins aux attérages de la Hollande, & par-tout où ſe rencontrent des bas fonds. Ils ont encore cet avantage à Amſterdam, qu'ils peuvent entrer dans le port ou deſcendre au Texel, avec une plus grande partie de leur chargement.

Ce n'eſt point pour rendre ces vaiſſeaux plus favorables au Commerce d'économie, parce qu'ils portent beaucoup, comme le croit encore le même Auteur, que la conſtruction Hollandoiſe donne cette forme à ſes vaiſſeaux: c'eſt uniquement le peu de fond des ports de Hollande qui exige cette forme de conſtruction. Les Hollandois pourroient donner la même jauge à des vaiſſeaux conſtruits à l'Angloiſe & à la Françoiſe. L'objet de de la plus grande jauge eſt de faire plus de fret. Les Hollandois pourroient charger autant de laſts avec une autre forme de conſtruction qui rendroit leurs vaiſſeaux meilleurs voiliers, & ils y trouveroient un grand avantage en ce que leurs voyages étant plus courts, le bénéfice du fret qui eſt une de leurs principales branches de Commerce, ſeroit plus ſouvent répété; ce qui ſeroit bien conforme à leur principale maxime de Commerce, qu'il faut ſçavoir gagner peu & ſouvent. Mais les bas fonds de leurs attérages & le peu de profondeur de leurs ports, ne leur permettent pas l'uſage des navires qui prennent beaucoup d'eau. Il faut avouer cependant que les vaiſſeaux tels que les flutes qui ont un gros ventre, donnent quelque avantage à l'arimage, c'eſt-à-dire qu'ils ſont propres par la forme de leur conſtruction, à recevoir une plus grande quantité de marchandiſes. Mais ce n'eſt point là le motif qui a déterminé la forme de la conſtruction Hollandoiſe.

La branche de Commerce ou de navigation pour laquelle on deſtine un navire, détermine principalement la forme de la conſtruction & la jauge qu'on

qu'on doit lui donner. Un pêcheur, un vaiſſeau deſtiné pour la pêche du harang, de la baleine, pour celle de Terre neuve, pour le Commerce de Guinée, ſont de forme & de grandeur bien différentes, & auſſi agréés & armés bien différamment. L'armement de chacun de ces navires demande une étude particulière de la part du Négociant qui veut ſuivre quelqu'une de ces branches de Commerce: & ce ſeroit rendre un grand ſervice aux jeunes Négocians & au public, que d'expliquer dans un détail exact, la meilleure méthode qu'on pourroit ſuivre pour faire ces différentes branches de Commerce avec le plus d'avantage.

Il ſemble que les vaiſſeaux deſtinés au petit cabotage ne devroient être que d'une moyenne grandeur, & même au-deſſous, attendu la concurrence qu'ils rencontrent dans tous les ports, & qu'ils ont l'avantage d'être expédiés plus promptement; ce qui eſt toujours pour les affreteurs une raiſon de préférence, & aſſure au propriétaire du navire plus de facilité à trouver du fret, à completer ſa charge, un bénéfice plus prompt & moins chargé de frais de demeurage.

Les vaiſſeaux deſtinés pour le Commerce du Nord doivent être d'un grand port, & tenir beaucoup de la conſtruction des flutes, parce qu'ils ſont presqu'entièrement chargés des marchandiſes de tout le Commerce qui cauſent le plus d'encombrement, telles que les bois de conſtruction, les mats, les cordages, les chanvres, &c.

Les Hollandois ſont dans l'uſage d'employer de grands vaiſſeaux au Commerce de Guinée & de l'Amérique; & les François n'employent à ces deux branches de Commerce que des vaiſſeaux d'une moyenne grandeur. Des uſages ſi différens dans la même navigation, ſont cependant fondés chez les deux Nations ſur des raiſons qu'on ne peut contredire. Elles naiſſent de la différente manière dont ces deux Nations font en général leur Commerce dans ces deux parties du monde.

Les Hollandois, plus économes & plus actifs à la côte de Guinée, traitent mieux & plus promptement que les François. Leurs Capitaines ne négligent aucune occaſion d'acheter, & d'aller à terre, même pour un ſeul Noir. Ils ſe nuiſent moins entr'eux par la concurrence, ils completent plus promptement leur cargaiſon, ſe procurent plus de moyens de traiter un plus grand nombre de Noirs, & n'employent pas plus de tems à faire une groſſe cargaiſon de Noirs, que les François une petite. Ils ſe plaignent de

ce que les Capitaines François ne ſçavent ſe procurer des Noirs qu'à force d'en augmenter le prix, & qu'ils négligent tous les ſoins de détail qu'exige d'ailleurs la traite. Mille difficultés qui ſe rencontrent à la traite, ſur-tout au haut de la côte, que les François ne ſçavent pas ſurmonter par leur économie & par leur travail, rendent leur traite extrêmement lente; car ils deſcendent ſouvent à Juida ſans avoir traité: ils ne feroient presque jamais que de fauſſes traites, s'ils alloient ſur-tout au haut de la côte avec des navires de 5 ou 600 Noirs, qu'ils ne pourroient traiter aſſez tôt pour prévénir les maladies qui les détruiſent à bord, lorsqu'on les retient à la vue de leur pays.

La concurrence des François à leurs Colonies, qui ſont la principale branche de leur navigation, les oblige bien plus encore à n'y employer que des navires depuis 150 jusqu'à 300 tonneaux ou 350 au plus. Le demeurage à la Colonie eſt un des évènemens que leur Commerce redoute le plus; & ils ne le préviennent que par de petites cargaiſons. Les petits vaiſſeaux ont plûtôt fait leur vente, & dans le cas où ils n'en rapportent pas le produit ou une partie, ce qui eſt aſſez ordinaire, ils ont infiniment plus de facilité à trouver du fret, & s'expédient fort promptement. Les Capitaines qui ont de gros vaiſſeaux doivent en charger le prémier rang pour compte du navire, ce qui eſt quelque-fois fort difficile, par la quantité de marchandiſes qu'il exige, & il n'a de facilité à trouver du fret, que lorsque ſa charge eſt bien avancée, ce qui emporte un tems infini, & occaſionne des frais de démeurage, qui abſorbent ſouvent au-delà du bénéfice du fret. Car les frais de démeurage des François ſont extrêmement chèrs, ſur-tout à leurs Colonies.

Les Hollandois ſe donnent moins de concurrence entr'eux à leurs Colonies, où ils trouvent toujours des retours aſſurés, & où ils entretiennent auſſi des magaſins conſidérables par leur Commerce interlôpe. Ils connoiſſent mieux que les François le mérite & tous les avantages des entrepôts; ils ſçavent mieux en faire uſage dans les deux mondes. Par ces raiſons ils ſont peu expoſés aux frais de démeurage, quoique leurs vaiſſeaux ſoient d'un plus grand port; & par là ils trouvent un grand avantage à naviger à l'Amérique avec de grands vaiſſeaux, qui feroient la ruïne des armateurs François.

Après avoir déterminé la grandeur, le port & la forme du navire ſuivant que l'exigent la branche de Commerce & la navigation auxquelles on le deſtine, on doit une extrême attention à la bonté du navire, qui dépend d'abord de l'habileté & de la fidélité du conſtructeur, enſuite de la bonté

des

des matériaux; c'eſt-à-dire, des bois, du fer, des cordages & des voiles, enfin de tout ce qui eſt connu ſous les dénominations générales d'agrets & apparaux.

En général la perfection de tous les bâtimens de Commerce conſiſte à être d'un grand port & à pouvoir naviger avec peu de monde; un vaiſſeau marchand doit bien aller, bien gouverner, bien porter la voile, peu dériver, avoir des mouvemens doux, contenir beaucoup de marchandiſes, & ne doit pas exiger un équipage bien nombreux. Mais il n'eſt pas facile de connoître un vaiſſeau qui a toutes ces qualités; il eſt bien plus difficile encore de trouver une méthode de conſtruction capable de les lui donner toutes. Les défauts, même des défauts eſſentiels, échappent à la vue. Le coup-d'œil eſt trompeur, dit Mr. *du Hamel*, & il y a ſi peu de différence entre un bon vaiſſeau & un médiocre, qu'il eſt arrivé quelque-fois que de deux vaiſſeaux qui étoient ſur le chantier, celui auquel on donnoit la préférence, s'eſt trouvé moins bon que celui qu'on regardoit avec une eſpèce de mépris. En effet l'œil peut-il être aſſez juſte pour juger ſi les capacités de la carène ſont proportionelles au poids du vaiſſeau armé? La ſimple inſpection eſt-elle ſuffiſante pour juger ſi la capacité de l'avant & de l'arrière ſont proportionelles au poids que chacune de ces parties doit porter? Si cependant cette proportion n'eſt pas bien obſervée, le vaiſſeau ſera noyé à l'avant ou à l'arrière; & ſi on corrige ce défaut par le leſt ou par l'arimage, ſes mouvemens ſeront rudes, il fatiguera beaucoup ſa mâture. Quelque habitué que l'on ſoit à voir des vaiſſeaux, ajoute Mr. *du Hamel*, peut-on aſſigner préciſément la poſition de leur centre de gravité, la vraye courbure des lignes d'eau, &c.? C'eſt cependant de toutes ces choſes & de bien d'autres qui ſont auſſi difficiles à appercevoir, que dépendent les bonnes ou les mauvaiſes qualités des vaiſſeaux; ce ſont celles qui font qu'un vaiſſeau eſt manqué, ou qu'il a toutes les bonnes qualités qu'on déſire.

Ces connoiſſances générales & pluſieurs autres encore dont le détail ſeroit trop long ici, ſont néceſſaires au Négociant, pour ſentir du moins la néceſſité de choiſir un habile conſtructeur, & de ſoumettre également à l'examen le plus ſévère les plans de conſtruction, lors qu'il s'agit de faire conſtruire, & les navires mêmes, lorsqu'on veut en acheter.

Il ſeroit à déſirer que toutes les Nations adoptaſſent l'uſage des Anglois qui ont ſoumis leurs conſtructeurs à préſenter leurs plans de conſtruction à l'Amirauté, & à en obtenir l'approbation. Un uſage ſi ſage auquel les

Anglois doivent l'avantage général de leur conſtruction, porteroit peut-être bien-tôt l'art à ſa plus haute perfection. Quel bien pour l'humanité n'en reſulteroit-il pas?

Il eſt bien moins difficile de faire choix de bons matériaux. La même eſpèce de bois a différens dégrés de bonté ſuivant le local. En général les bois du Midi ſont meilleurs que ceux du Nord, & ceux qui croiſſent ſur des montagnes ſont ſupérieurs à ceux des bas fonds. Les différens terreins, les différentes expoſitions & l'âge, donnent des qualités différentes. Un bois pourri, un bois paſſé, un bois trop vieux, donnent une mauvaiſe conſtruction. Mr. *de Buffon* a fait une infinité d'expériences pour connoître la force du bois. Le bois des branches, celui du ſommet de la tige d'un arbre, eſt la partie la plus foible: tout le bois jeune eſt moins fort que le bois plus âgé. Le bois qui a du reſſort réſiſte beaucoup plus que celui qui n'en a pas. Le bois qui dans le même terrein croit le plus vite eſt le plus fort; celui qui a crû lentement & dont les cercles annuels, ou couches ligneuſes ſont minces, eſt moins fort que l'autre. Car on compte aiſément ſur la coûpe transverſale du tronc le nombre de ces cercles annuels, qui ſont diſtinctement ſéparés les uns des autres, qui ſont l'accroiſſement de l'arbre de chaque année. Mr. *de Buffon* a trouvé que la force du bois eſt proportionelle à ſa péſanteur, de ſorte qu'une pièce plus péſante qu'une autre de même longueur & groſſeur, ſera auſſi plus forte à-peu-près en même raiſon. On peut ſuivant cette obſervation comparer la force qui vient de différens pays & de différens terreins. C'eſt ſur-tout dans les courbes dont la force ne ſçauroit être aſſez grande pour rendre la conſtruction ſolide, puiſqu'elles ſervent à lier le vaiſſeau, qu'on pourroit faire une application très utile de l'obſervation de Mr. *de Buffon*.

Le fer doit être choiſi doux. Il eſt ſur-tout important que le fer des chevilles ne ſoit point caſſant: un Négociant attentif a ſoin de ne permettre l'emploi d'aucune qu'après l'épreuve. Nous ne connoiſſons encore jusqu'à préſent de fer qui aît les bonnes qualités que demande le ſervice de la marine, que les fers de Suède & d'Eſpagne. Quoiqu'on aît donné de grandes perfections à l'art des fourneaux à fer en France & en Allemagne, les fers d'Eſpagne & de Suède ſont toujours en poſſeſſion de la préférence.

On employe une quantité immenſe de cordages pour aggréer un vaiſſeau. Il y a encore ici un choix à faire très intéreſſant. On diſtingue ſur-tout ceux qui ſont compoſés de chanvre de Koningsberg, & ceux qui ſont faits avec

avec du chanvre de Moſcovie. Les prémiers ſont eſtimés à Amſterdam vingt pour cent de plus. Celui de Riga n'eſt inférieur à celui de Konings-berg, que d'environ quatre pour cent.

Les voiles ſont formées de pluſieurs lés de toile ordinaire de chanvre écrû, couſus enſemble par les liſières, & bordés tout-au-tour d'un cordage nommé ralingue, qu'on attache aux vergues & aux étais du vaiſſeau pour le faire voguer par le ſecours du vent qui s'y engouffre; ce qui exige une toile forte & faite exprès pour ſoutenir la force du vent. Les toiles de Bretagne, celles ſur-tout connues ſous le nom de noyales, ont été réputées pendant long-tems les meilleures pour faire des voiles; on en fabrique de bonnes aujourd'hui presque par-tout.

Le propriétaire d'un navire doit en avoir un acte de propriété, & joindre à cet acte de propriété un inventaire qui contient le port du navire & en détail ſes aggrets & apparaux. Cet inventaire eſt la baſe de l'inventaire d'armement, auquel on ne fait qu'ajouter les munitions de guerre & de bouche, au bas duquel le Capitaine & l'Ecrivain du vaiſſeau reconnoiſſent avoir reçu tout ce qui y eſt énoncé, & promettent d'en rendre compte.

Les différentes cargaiſons qu'on peut donner à un navire ſont infinies, ainſi que les divers aſſortimens que le Commerce exige. Tout cela ſe règle par les ſpéculations des Négocians ſuivant les différens pays pour leſquels les navires ſont deſtinés, lorsque le chargement ſe fait pour compte du navire, ou lorsqu'il eſt entièrement donné à fret. Il ne faut pas une grande étendue de connoiſſances pour donner à un vaiſſeau une cargaiſon propre au pays de ſa deſtination. Mais il en faut beaucoup pour lui donner une cargaiſon bien aſſortie.

Assortir une cargaiſon, c'eſt la compoſer de tous les articles de denrées & de marchandiſes qui conviennent le mieux au pays où l'on l'envoye, & d'où les avis promettent le débit le plus avantageux. Il arrive ſouvent qu'on expédie des vaiſſeaux avec une cargaiſon d'une ſeule ſorte de denrée ou de marchandiſe. Il y a une infinité de circonſtances dans le Commerce qui l'exigent; mais l'aſſortiment des cargaiſons eſt d'un uſage plus général, ſur-tout dans le Commerce du Nord, du Levant, de l'Afrique & des deux Indes. Un Négociant aſſuré qu'un article ſera recherché, doit craindre de le faire tomber par l'arrivée de ſon navire en portant l'abondance; il doit avoir la connoiſſance de tous les articles bons à envoyer, en aſſortir la car-

gaiſon rélativement à la ſituation actuelle ou préſumée du Commerce, à l'arrivée de ſon navire au lieu de ſa deſtination, ſur les connoiſſances & ſur les avis qu'il a. Une cargaiſon bien aſſortie donne deux avantages très précieux: chaque article étant peu abondant, ſe vend infiniment mieux, & la vente étant auſſi plus rapide, le retour du vaiſſeau eſt plus prompt, il s'expédie plus vite & fait infiniment moins de frais de démeurage.

Ces connoiſſances ne ſont pas moins néceſſaires au Négociant qui fait le Commerce de commiſſion, & qui ne fait le Commerce de fret que pour étendre & accroitre le Commerce de commiſſion; tant afin d'être en état de donner à ſes Correſpondans des avis & des inſtructions reſpectivement utiles, que parce qu'il eſt quelque-fois très avantageux & même néceſſaire pour faire proſpérer le Commerce de commiſſion, que le Négociant arme ſon navire pour compte du navire, au lieu de le donner à fret.

Les connoiſſances du Capitaine ou maitre du vaiſſeau doivent être fort étendues. Il doit ſçavoir la conſtruction, du moins dans ſes parties les plus eſſentielles; il doit poſſéder toutes les manœuvres qu'il convient de faire dans les différentes ſituations où il peut ſe trouver à la mer, ſoit dans les mauvais tems, ſoit pour réparer, radouber ſon navire, ſoit pour éviter les écueils ou l'ennemi: il doit ſçavoir l'hydrographie, & toutes ſes opérations doivent lui être famillières. C'eſt un metier perpétuel d'étude, d'attention & de reflexion. C'eſt par cette raiſon que les loix maritimes de France ne confient le commandement d'un vaiſſeau à un marin qu'après qu'il a été reçu maitre, & il ne peut être reçu qu'en juſtifiant qu'il a navigé pendant cinq ans, & après avoir ſubi un examen ſur l'art de la navigation en préſence des officiers de l'Amirauté. On peut juger par-là de l'attention que doit apporter le propriétaire d'un navire dans le choix du Capitaine à qui il le confie. C'eſt au Capitaine qu'appartient communément le droit de former ſon équipage, ce qu'il fait cependant ordinairement de concert avec le propriétaire.

Ces connoiſſances ne ſuffiſent point encore pour conſtituer un bon Capitaine. Il doit y ajouter les connoiſſances du moins en partie de la branche de Commerce pour laquelle il navige, & ſçavoir à fonds la manière de traiter dans celles qui demandent un Capitaine géreur. Car un Capitaine tient lieu d'un ſupercargue, qu'on ne met guères que ſur les vaiſſeaux des Indes. Les ſuccès des voyages à la côte d'Afrique dépendent presque entièrement de l'habileté des Capitaines; car outre le commandement des navires, ils

ſont

ſont presque toujours chargés de faire la traite. On donne auſſi ſouvent des Capitaines géreurs au Commerce de l'Amérique & au Commeree du Nord. Mais toutes ces bonnes qualités reconnues dans un Capitaine ſeroient infiniment dégradées, s'il n'étoit en même tems zêlé pour les intérêts de ſon propriétaire, & grand éeonome.

Les éeritures qui doivent être tenues à bord du navire ſont eneore, quoique fort ſimples, un objet d'attention. Elles conſiſtent dans un livre journal tenu par le Capitaine, ou par l'Ecrivain, s'il y en a un à bord, eôté & paraphé par le propriétaire, ſur lequel le Capitaine ou l'Ecrivain doivent écrire les noms des officiers & matelots de l'équipage, le prix & les conditions de leur engagement, le payement qui leur eſt fait, la recette & dépenſe concernant le navire, & généralement tout ce qui regarde le fait de leur eommiſſion.

Les papiers de mer qui doivent être à bord du navire pour rendre ſa navigation régulière, ſont les lettres de mer ou paſſeport, le titre de propriété du navire, le rôle de l'équipage, la charte partie & les connoiſſemens. Tous ces titres eſſentiels, ſur-tout en tems de guerre, aſſurent la Nation du navire, eelle de l'équipage, la deſtination, la nature & la propriété du chargement. On ſentira mieux la néceſſité de donner au navire tous ces titres dans une forme régulière, lorsque nous examinerons la conduite du Négociant en tems de guerre. En tems de paix la charte partie & les connoiſſemens méritent toujours une grande attention. Ces derniers titres aſſurent la propriété des marchandiſes, le fret & l'exécution des engagemens reſpectifs du propriétaire du navire, du Capitaine & des affreteurs, & ſont encore indiſpenſablement néeeſſaires, ſoit pour réclamer les marchandiſes, ſoit pour régler les avaries, ſoit enfin pour faire aſſurer ou exécuter les polices d'aſſurances.

La charte partie eſt proprement une police de chargement entre le propriétaire ou le maitre du vaiſſeau & l'affreteur, par laquelle le propriétaire, ou maitre, s'engage à fournir inceſſamment un vaiſſeau prêt, équipé, bien calfaté & étanché, pourvû d'ancres, de voiles, de eordages, de palans, & de tous les apparaux & agrets néceſſaires pour naviger & faire le voyage; & eneore de fournir l'équipage, les vivres & autre munitions; & l'affreteur s'oblige de payer au maitre une ſomme convenue pour le prix du fret. Cet acte ne ſe fait que pour l'entier affretement du navire, ſoit pour l'aller ou le retour, ſoit pour l'aller & le retour tout enſemble; ce qui rend eet acte bien différent du connoiſſement.

La

La charte partie doit contenir le nom & le port du vaiſſeau, le nom du maitre & de l'affreteur, le lieu & le tems de la charge & décharge des marchandiſes, le prix du fret, &c. Le navire, ſes agrets & apparaux, & les marchandiſes chargées, ſont reſpectivement affectées aux conventions de la charte partie.

Le connoiſſement ne diffère de la charte partie, qu'en ce qu'il a pour objet des parties particulières de la cargaiſon, pour leſquelles il tient lieu de la charte partie, enſorte que lorsqu'un navire eſt chargé à cueillette, ce qui arrive ſouvent, il n'y a point de charte partie; il n'y a que des connoiſſemens; & lorsque la cargaiſon ou partie eſt pour le compte du navire, les mêmes titres doivent ſe trouver à bord, avec cette ſeule différence que le prix du fret y eſt ſtipulé *trouvé en lui-même*, c'eſt-à-dire pour compte du navire. Car lorsque le navire eſt chargé pour compte du propriétaire, ce qu'on appelle pour compte du navire dans l'uſage du Commerce, il gagne toujours ſon fret, & dans l'ordre des écritures du Commerce le Négociant tient un compte ouvert à ſon navire par débit & crédit.

Le bon ordre des écritures dans une maiſon de Commerce qui entretient des vaiſſeaux, demande un livre, nommé le livre des vaiſſeaux, qui ſe tient en deux parties, en débit & crédit pour chaque vaiſſeau. On porte au débit la conſtruction ou achat du navire, ſa cargaiſon, ſi elle eſt donnée au navire pour compte du navire, les gages de l'équipage, les frais d'aviétuaillement, & généralement tous les frais d'armement, de carène, de radoub, de relâche, de demeurage, &c. Et au crédit tout ce que le navire a produit par la vente de ſa cargaiſon & par ſon fret. Par cet ordre le Négociant ſait toujours la ſituation de ſon navire; il a toujours ſous ſa main le tableau de ſes bénéfices & de ſes pertes: il ſuit ainſi avec une grande exactitude la marche de ce Commerce, & ſe trouve par là plus en état de faire de nouvelles diſpoſitions, de rectifier celles qu'il a déjà faites, de diriger toujours de mieux en mieux l'emploi de ſon navire. S'il a des intéreſſés dans ſon navire, dans ſon chargement fait pour compte du navire, ou dans les deux parties enſemble, ce qu'il eſt ſouvent très avantageux de ſe procurer, comme nous l'expliquerons dans la ſuite; le livre des vaiſſeaux, cette régularité dans les écritures, forme également la ſureté du *dépoſitaire* du navire & celle de ſes intéreſſés, & prévient entr'eux dans cette eſpèce d'aſſociation, toute difficulté, parceque ce livre régulièrement tenu n'eſt pas ſuſceptible de la moindre contradiction, & contient le compte de chaque intéreſſé.

Quoi-

Quoique la mer, par le droit naturel, ſoit un bien commun à tous les hommes, à toutes les Nations, un grand chemin de communication de l'une à l'autre, dont aucune ne peut s'approprier le domaine excluſif, il ne faut pas en conclure que chaque Nation, que chaque homme peut uſer de ce bien, commun à tous, à ſon gré d'une manière abſolue. L'uſage de la mer eſt ſoumis à des loix, qui ſont fondées ſur l'équité naturelle, & forment un droit commun entre toutes les Nations, & chaque Nation en particulier a réglé cet uſage par des loix qui lui ſont propres, par des coutumes, ou par des traités. Ainſi il eſt également facile de prouver que la mer doit être libre & qu'il eſt permis à tous les hommes d'y naviger, ce qui eſt l'objet du célèbre Traité de *Grotius de Mare libero*; & de faire voir que la mer ne doit pas être libre, ce qui a été l'objet d'un Traité de *Selden de Mare clauſo.* Un autre Ecrivain a fait voir dans un ouvrage intitulé *Mare naturâ liberum pactis clauſum*, que ſi la mer eſt libre par le droit naturel, elle peut être fermée par celui des conventions. Les conventions peuvent déroger au droit naturel & donner atteinte à la propriété commune. Mais ſans toucher au droit naturel de la propriété, l'uſage de la mer, comme ligne de communication entre toutes les Nations de l'univers, a dû être ſoumis à des loix générales de police, qui aſſurent la liberté de cet uſage, & cette liberté conſidérée comme un bien propre à chaque Nation en particulier, a dû être dirigée chez chaque Nation par des loix, ou des uſages dictés par ſon intérêt. Ce ſont là les principes & l'origne des *Us & Coutumes de la Mer*, réglemens, en partie écrits & non-écrits, en partie communs à toutes les Nations, & en partie propres à chaque Nation. On ne devroit pas ſe livrer au Commerce maritime ſans avoir au moins une connoiſſance générale des loix de la mer.

Un Négociant qui veut faire le Commerce de fret doit ſçavoir ce que c'eſt qu'*avaries :* il ne lui eſt pas permis d'ignorer les uſages & les loix, qu'on doit ſuivre pour les régler. Le Négociant doit les connoître, quand même il ne feroit pas le Commerce de fret, & ne prendroit point de part pour ſon propre compte au Commerce maritime, pour s'en tenir à la ſimple commiſſion ſans s'occuper du ſoin de l'accroitre par des vaiſſeaux à lui. Il eſt expoſé tous les jours à recevoir des ordres de ſes Correſpondans, pour régler des avaries, qu'il ne ſçauroit bien exécuter, s'il en ignore les principes. La même raiſon oblige encore le Négociant, détaché de tout Commerce maritime pour lui-même, de bien connoître les règles & les uſages des aſſurances: ſans prévoir qu'il puiſſe être un jour, ni aſſureur, ni aſſuré, il peut être ſouvent l'un & l'autre par commiſſion. On ſe fait aſſurer & on fait aſſurer par commiſſion; c'eſt-à-dire qu'il arrive ſouvent qu'un Négo-

ciant donne ordre à ſon Correſpondant de faire aſſurer pour ſon compte, ſoit un navire, ſoit des marchandiſes: & cela ſeul ſeroit bien ſuffiſant pour exiger du Négociant-commiſſionaire qu'il apprenne à contracter en matière d'aſſurances. Il arrive auſſi quelque-fois que des Correſpondans, ou des Chambres d'aſſurance donnent ordre à un Négociant de prendre des risques pour leurs comptes. Il faut donc que le Négociant-commiſſionaire ſache être aſſureur & aſſuré.

---

## *Des Avaries & des Aſſurances.*

Nous n'avons rien dans le Commerce maritime qui ſoit plus ſuſceptible de difficultés & de conteſtations entre les Négocians, que la matière des Avaries & ſur-tout celle des Aſſurances; ni rien de plus inſtructif ſur l'un & l'autre matière, que les Uſages de France, ſur-tout l'Ordonnance de la Marine de 1681. avec le Commentaire de Mr. *Valin*, & les Ordonnances de la Hollande de 1551, 1563 & 1570., les Coutumes d'Amſterdam, de Rotterdam, & Middelbourg, avec les Commentaires de Mr. *Glinſtra* ſur cette dernière, & les Ouvrages de Mrs. *Wisbuis* & *Weitſen*, auxquels on peut ajouter le célèbre *Byncker shoeck*.

Quoiqu'il ſemble qu'on ne devroit point citer des uſages ſur des matières réglées par des loix, parceque la loi fait taire l'uſage; nous ſommes obligés ici de nous décider par les uſages. Les loix n'ont pas prévû tous les beſoins du Commerce, & les Négocians ont été obligés très ſouvent de ſupléer par des uſages fondés ſur l'équité naturelle & ſur l'intérêt général du Commerce, au défaut des loix, ou au ſilence de la loi.

On entend par *avaries*, les accidens qui arrivent aux vaiſſeaux & aux marchandiſes de leurs cargaiſons, depuis leur chargement & départ, juſques à leur arrivée.

On diſtingue de trois ſortes d'avaries; de ſimples ou particulières, de groſſes ou communes & de petites.

Les ſimples avaries conſiſtent dans les dépenſes extraordinaires qui ſont faites par le bâtiment ſeul, ou pour les marchandiſes ſeulement; & le dommage qui leur arrive en particulier, doit être ſupporté & payé par la choſe qui a ſouffert le dommage ou cauſé la dépenſe.

On

On met du nombre des *ſimples avaries* la perte des cables, des ancres, des voiles, des cordages & des mats, arrivée par la tempête ou autre accident de mer; on conſidère de même le dommage des marchandiſes cauſé par la faute du maitre ou de l'équipage. Toutes ces avaries doivent tomber ſur le maitre, le navire & le fret: & les dommages arrivés aux marchandiſes par leur vice propre, doivent tomber ſur le propriétaire des marchandiſes. La nourriture & le loyer des matelots, lorsque le navire eſt arrêté en voyage par ordre d'un Souverain ſont auſſi réputés *ſimples avaries*, lorsque le vaiſſeau eſt freté au voyage, & non au mois; & c'eſt le vaiſſeau ſeul qui les doit ſupporter.

Les *groſſes* ou *communes avaries* ſont les dépenſes extraordinaires faites, & le dommage ſouffert, pour le bien & le ſalut commun des marchandiſes & d'un vaiſſeau; telles que les choſes données par compoſition à des pirates pour le rachat du navire & des marchandiſes: il en eſt de même de la rançon, qui cependant peut ſouffrir des grandes difficultés dans de certains cas. Les choſes jettées à la mer; les cables & mats rompus & coupés; les ancres & autres effets abandonnés pour le bien commun du navire & des marchandiſes, ſont de même de *groſſes avaries*. Toutes ces *groſſes avaries* doivent être ſupportées au ſol la livre, tant par le vaiſſeau, que par toutes les marchandiſes de ſon chargement.

Les *petites avaries* ſont le frais de lamanage, touage, pilotage, ſoit pour entrer dans les ports, havres & rivières, ſoit pour en ſortir. Elles doivent être ſupportées, un tiers par le navire, & les deux autres tiers par les marchandiſes. On ne met point au rang des avaries, les droits de congé, viſite, rapport, baliſe, &c. C'eſt ainſi que ſont réglées les avaries par l'Ordonnance de la Marine de France de 1681. *tit.* VII. *du liv.* III.

L'Usage du Commerce de Hollande a établi des principes fort clairs & fort ſimples pour reconnoître la nature des avaries, qu'il eſt extrêmement important de bien diſtinguer. Les groſſes avaries ſont caractériſées par trois conditions.

La prémière eſt, que le danger de perdre le navire & la cargaiſon ſoit évident.

La ſeconde, que le maitre aît pris l'avis des officiers & de l'équipage, pour ſauver le navire & ſa charge.

La troiſième, que le navire & la cargaiſon ſoient ſauvés par l'avarie

qu'on a faite. Les avaries cauſées aux marchandiſes reſtées à bord, par le jet que l'on a fait des autres, ſont auſſi groſſes avaries.

La nourriture & le loyer de l'équipage d'un navire arrêté en voyage par ordre d'un Souverain, ſont réputés groſſes avaries par la loi de France, ſi le vaiſſeau eſt loué par mois; & s'il eſt loué au voyage, ils doivent être portés par le vaiſſeau ſeul comme avaries ſimples.

On n'a point admis généralement ailleurs cette diſtinction. Que les frais d'arrêt de Prince ſoient occaſionnés à un vaiſſeau loué par mois ou pour le voyage, ces frais ont toujours une cauſe égale, qui eſt la volonté du Souverain, & ces frais ſont toujours groſſes avaries. On fait une autre diſtinction qui paroit bien juſte, qui conſiſte à rejetter cette avarie ſur les marchandiſes ſeules qui ont donné lieu à l'arrêt du Prince, s'il y en a de telles dans le navire.

On diſtinge encore à l'égard des frais, ceux qui ſont faits par un relâche forcé pour entrer dans un port, dans un havre, dans une rivière, par la néceſſité de ſauver un navire d'un naufrage. Ces frais ſont réputés groſſes avaries.

Lorsque des pirates au lieu de rançonner un navire, y entrent & y prennent ce qui leur plait, tout ce qui eſt ainſi pris, n'entre point en avaries: & la perte ne tombe que ſur les propriétaires des choſes priſes.

Sur tous ces principes on n'a guères de difficultés pour connoître & s'aſſurer des différentes ſortes d'avaries. Il y en a d'avantage pour régler le montant de ce que le navire & chaque article de marchandiſes doivent contribuer à la groſſe avarie. Il faut régler les prix de tout ce qui eſt arrivé à bon port, & en même tems celui des marchandiſes jettées à la mer ou avariées. Chacun eſtime différamment ſon lot: les propriétaires des marchandiſes jettées ou avariées, les eſtiment le plus qu'ils peuvent, pour obtenir d'avantage, & les propriétaires des navires & des marchandiſes ſauvées diminuent le plus qu'il eſt poſſible la valeur de leurs marchandiſes, pour contribuer moins. Lorsque les propriétaires ſont reſpectivement de bonne foi, le réglement des avaries devient une opération ſimple, juſte & facile. La valeur des marchandiſes ſauvées devroit toujours être comptée ſur le pied du cours de la place où elles ont été délivrées, déduction faite des droits d'entrée, de décharge & du fret: il arrive cependant qu'on les compte quelque fois ſur le pied du prix coutant à la déduction des fraix, jusques à bord.

C'eſt

C'eſt ainſi qu'on règle à Amſterdam les avaries arrivées au-delà de la moitié de la route du vaiſſeau.

On n'a pas toujours diſtingué à Amſterdam les avaries ſimples ou ordinaires, des groſſes avaries, ou avaries extraordinaires & communes. Les maitres des navires dreſſoient autre-fois un compte de tous les frais ordinaires qui conſiſtent dans tout ce que le maitre d'un navire paye pour pilotage, lamanage, touage, pour les droits de convoi, d'ancrage, de viſites, de tonnes ou baliſes, droit de feux ou fanaux, & ce qu'il paye à des bâteaux ou allèges pour décharger le navire, dans la perte des ancres, des cables, des mats, des cordages & des voiles, lorsque ces pertes ne ſont pas occaſionnées pour ſauver le navire & ſa cargaiſon. Le navire & toute ſa cargaiſon contribuoient à ces frais, ce qui donnoit lieu à de fréquentes conteſtations qu'on ne ſçauroit éloigner avec trop de ſoin de toutes les opérations du Commerce. Cette ſorte d'avarie fut ſucceſſivement réglée par deux Ordonnances de la ville d'Amſterdam de 1664 & de 1666. par la prémière à cinq pour cent du fret accordé, & par la ſeconde à vingt ſols par tonneau.

Mais un uſage plus conforme à l'intérêt des propriétaires des navires & à la juſte proportion actuelle de cette ſorte de frais de navigation, en a porté l'indemnité à dix pour cent du fret, & quelque fois à vingt; il faut cependant que le maitre aît ſoin de la ſtipuler dans les connoiſſemens qu'il ſigne. Car ſans cette précaution, il ſeroit obligé de s'en tenir au réglement préſcrit par la loi.

La diſtinction des avaries, la manière de les régler, l'uſage de ces principes, ſe préſentent continuellement dans l'uſage des aſſurances, uſage ſi important & ſi précieux au Commerce.

Rien ne paroit au prémier coup-d'œil, plus ſimple dans ſon principe, que le contract d'aſſurance. L'Aſſureur ſe charge par ce contract, connu dans le Commerce ſous le nom de *police d'aſſurance*, des pertes & dommages qui peuvent arriver ſur mer à un vaiſſeau ou aux marchandiſes de ſon chargement, pendant ſon voyage; ſoit par tempête, ſoit naufrages, échouement, piraterie, changement de route, de voyage ou de vaiſſeau, jet en mer, feu, priſe, pillage, arrêt de Prince, déclaration de guerre, répréſailles & généralement toutes ſortes de fortunes de mer, moyennant une prime de tant pour cent proportionnée aux risques, que paye l'aſſuré. Ce contract eſt cependant le ſiége ordinaire d'une infinité de difficultés & de conteſta-

tions entre les aſſurés & les aſſureurs, ſur-tout lorsqu'un d'entre eux s'écarte des règles de la bonne foi; il en nait ſouvent, même malgré la bonne foi reſpective des aſſureurs & des aſſurés, des queſtions très délicates & très difficiles à décider, & cependant très intéreſſantes pour le Commerce.

Cette ſorte de conventions eſt ſoumiſe à des règles générales, communes à toutes les Nations, mais il y a auſſi des règles particulières, des uſages propres à chaque Nation. En Angleterre l'aſſurance eſt autant conſidérée comme un pari, comme une gageure, que comme un contract maritime; & ſur ce principe on y aſſure tout, même la vie. Il n'en eſt pas de même en France & en Hollande: l'aſſurance y eſt bornée à ſon prémier & principal objet, qui eſt le Commerce maritime; & pour prévenir les abus que l'aſſurance pourroit produire de la part des aſſurés, l'ordonnance de la marine en a reſtraint en France, la liberté, peut-être plus que n'exigeoit l'intérêt du Commerce. Elle défend d'aſſurer la vie, le profit des marchandiſes, ni leur entière valeur lorsque le propriétaire eſt à bord, ou propriétaire du navire. Dans ce cas l'ordonnance veut que le propriétaire de la marchandiſe, courre le risque du dixième de la valeur, de même que le propriétaire qui fait aſſurer ſon navire. A' l'égard des autres aſſurances les propriétaires doivent auſſi courir le risque de dix pour cent de la valeur de leurs marchandiſes, à moins qu'il n'y ait dans la police une déclaration expreſſe de l'aſſuré qu'il entend faire aſſurer la totalité, auquel cas la déduction en faveur de l'aſſureur en cas de perte eſt réduite à deux pour cent. Il n'eſt point permis de faire aſſurer le fret, mais on peut faire aſſurer les vivres qui ſe conſomment en route. L'Ordonnance de la Marine autoriſe les aſſurances ſur le corps & quille du vaiſſeau, ſes agrés, ſes apparaux, armement & victuailles, ou ſur une portion, mais elle veut que l'eſtimation en ſoit faite par la police, & permet à l'aſſureur en cas de fraude, de faire procéder à une nouvelle eſtimation.

Les loix de la Hollande ont bien plus reſtraint encore la liberté des aſſurances, mais l'uſage y eſt venu au ſecours du Commerce ſur pluſieurs articles intéreſſans. Ces loix & ces uſages exigent de la part des Négocians qui font aſſurer, une grande attention à bien rédiger les ordres qu'ils donnent, ſoit à des Correſpondans, ſoit à des Courtiers d'aſſurance. La police d'aſſurance aïant pour objet de mettre l'aſſuré à couvert de tous les risques de mer, & ces risques étant infiniment variés par les différentes cauſes qui les produiſent, exige un grand nombre de clauſes, dont une ſeule omiſe peut ſuffire pour rendre infructueuſe la précaution de l'aſſuré, & pour s'expoſer

à

à payer en pure perte les frais d'une prime, ou à éprouver en cas de ſiniſtre ou d'avaries, de grandes difficultés de la part des aſſureurs.

Il eſt donc très important que les ordres pour faire aſſurer, ſoient accompagnés de toutes les circonſtances néceſſaires pour bien rédiger la police d'aſſurance, & bien aſſurer, pour ainſi dire, l'aſſurance même. Ces ordres doivent contenir les noms du navire, du maitre, du port d'où le navire doit partir, de celui où il doit aller; les noms des ports où il doit toucher ſur ſa route, le nom du lieu où eſt le navire lorsqu'on ordonne l'aſſurance, ou les nouvelles qu'on en a alors.

Les loix de France & de Hollande préſcrivent également toutes ces conditions, avec cette différence, que l'ordonnance en Hollande déclare nulles les polices qui n'y ſeront pas conformes, & que celle de France permet de faire aſſurer les chargemens qui ſeront faits ſur quelques navires qu'ils puiſſent être, ſans déſignation du maitre ni du vaiſſeau, pourvû que le conſignataire ſoit dénommé dans la police. Ainſi un Négociant qui veut faire aſſurer un retour de l'Amérique, qu'il attend ſur le prémier vaiſſeau qui doit en partir, doit nommer dans la police ſes Correſpondans des différens ports où il a ordonné que ſes marchandiſes lui ſoient addreſſées.

On ſuit cet uſage à Amſterdam, mais on a ſoin dans ce cas d'inférer dans la police une renonciation expreſſe à toutes les Loix, Ordonnances & Placarts qui ſont contraires à une telle aſſurance.

Les mêmes loix veulent que tout aſſuré courre le risque du dixième de ce que les marchandiſes coûtent rendues à bord, & ſi l'aſſurance eſt au-deſſus de douze-mille florins, à quelque ſomme qu'elle monte, l'aſſuré ne court de risque que pour le dixième de douze-mille florins. L'uſage a encore rendu cet article inutile, par la clauſe qu'il a introduit dans les polices, que l'aſſuré entend ſe faire aſſurer le total ſans courir risque du dixième; les aſſureurs ſe chargent eux-mêmes de tout jusqu'à la prime excluſivement. Cette loi ſurchargeroit en effet le Commerce d'une gêne ſans aucun objet d'utilité.

Bien des gens ne font pas aſſez d'attention à l'importance de la loi, qui veut que l'aſſurance ſur marchandiſes commence du moment qu'elles auront été portées ſur le quai, pour de-là être tranſportées dans le navire où elles doivent être chargées, & que l'aſſurance dure jusques à ce que les marchandiſes

diſes ſoient arrivées au lieu de leur deſtination, & déchargées à terre en lieu de ſureté & ſans dommage. Il faut pour profiter de l'avantage que cette loi donne à l'aſſuré, ne pas omettre la clauſe, ſur marchandiſes déjà chargées ou encore à charger. Car il y a en beaucoup d'endroits beaucoup de risques dans le tranſport à bord.

L'ASSURANCE devient nulle lorsque l'aſſuré fait entrer le navire dans d'autres ports que ceux mentionnés dans la police. Mais il n'en eſt pas de même ſi c'eſt ſans l'ordre de l'aſſuré, ou par relâche forcée. Cette règle qui eſt générale, eſt fort ſimple entre les aſſureurs & l'aſſuré qui eſt le propriétaire du navire ou qui en dirige le voyage. Mais quel doit être l'effet de cette loi entre les aſſureurs & les chargeurs qui n'ont & ne peuvent avoir aucune part à la direction du navire ? Quelques aſſurés inſèrent dans la police que le vaiſſeau pourra faire échelle ſur ſa route ; & l'uſage des aſſureurs à Amſterdam eſt de ne faire aucune difficulté quoique cette clauſe ſoit omiſe.

LA loi défendoit encore autrefois à Amſterdam de faire aſſurer le corps des vaiſſeaux, l'artillerie & les munitions de guerre, au-deſſus des deux tiers de leur valeur, & de faire aſſurer en aucune manière le fret & l'équipement des vaiſſeaux, la poudre, les boulets, les victuailles ou choſes ſemblables qui ſe conſomment. Cette loi trop gênante & trop desavantageuſe pour les propriétaires de navires, a été adoucie par une nouvelle à l'égard des vaiſſeaux. Les propriétaires peuvent faire aſſurer les ſept-huitièmes de leur valeur, mais ils doivent courir les risques d'un huitième. La même loi défend auſſi l'aſſurance ſur la vie & la gageure. La loi a fixé à un pour cent les groſſes avaries que les aſſureurs ne ſont pas obligés de payer : l'uſage a étendu cette diſpoſition jusques à trois pour cent généralement ; & les aſſureurs n'aſſurent point ſur de certaines marchandiſes, autrement que franc d'avaries au-deſſous de dix pour cent. Il ſe fait une infinité d'aſſurances en France, ſurtout à Marſeille, franc d'avaries. Le risque eſt moindre pour l'aſſureur, & la prime moins chère pour l'aſſuré.

LA valeur des marchandiſes aſſurées, & celle des navires donne lieu à des difficultés dans les cas des groſſes avaries, qui ne peuvent être levées que par une eſtimation qui doit être fondée ſur l'équité. Par exemple, il arrive ſouvent qu'il y aura ſur un même navire des bariques de ſucre, des caffés, &c. qui auront couté un tiers ou le double au-delà de leur valeur, & auxquels on feroit porter le double de perte dans le réglement des avaries, ſi on n'en faiſoit pas une eſtimation juſte. Il ſemble que cette eſtimation devroit être

être faite ſur le pied des prix courans de ces denrées au lieu de leur deſtination. Il n'eſt perſonne qui ne ſache que les vaiſſeaux dépériſſent, & perdent ſur-tout beaucoup de leur prix dans un voyage de long cours. C'eſt encore ſur ce pied qu'il faut néceſſairement eſtimer la valeur du navire, lorsqu'il s'agit de régler des avaries, pour les régler avec équité. Car on ne doit jamais perdre de vue que chaque propriétaire, ſoit du navire, ſoit de toutes les parties de ſa cargaiſon, doit contribuer aux avaries au pro rata de la valeur de ſa propriété. Tout réglement d'avaries qui ne ſeroit pas conforme à ce principe, ſeroit vicieux & injuſte.

On ſent bien par ces obſervations génerales, combien il eſt intéreſſant pour la proſpérité d'une maiſon de Commerce, ſur-tout dans une place maritime, ſoit qu'elle faſſe le Commerce de mer par commiſſion, ſoit qu'elle le faſſe pour ſon compte, de connoître à fonds les loix & les uſages qui règlent les aſſurances, & toutes les précautions qu'il eſt poſſible de prendre pour bien contracter dans cette branche de Commerce; & qu'on n'auroit qu'une connoiſſance très imparfaite du Commerce des aſſurances, ſi en même tems on ne connoiſſoit à fonds les loix & les uſages qu'on ſuit ſur les avaries & les principes ſur lesquels on doit les régler.

Ici, plus qu'en toute autre matière de Commerce, on ne doit jamais perdre de vue la bonne foi qui eſt l'ame de la conduite du bon Négociant, & les principes de l'équité naturelle, ſi on veut connoître à fonds les règles & les uſages, & ſçavoir en faire en toute occaſion une juſte application. Car nous n'avons point de loix ſur cette matière, quoiqu'on puiſſe les conſidérer toutes comme arbitraires, qui ne ſoient fondées ſur ces principes. Les uſages mêmes qui ſemblent contraires à quelques unes de ces loix, n'en ſont proprement que des exceptions introduites ſur les mêmes principes d'équité, & également favorables aux intérêts du Commerce.

Peut-on ſe réfuſer à l'évidence de l'équité de la loi qui veut que les marchandiſes jettées à la mer pour éviter un naufrage, ſoient payées au propriétaire par contribution, tant ſur le vaiſſeau, que ſur les marchandiſes ſauvées; que cette contribution ſoit répartie proportionellement aux valeurs; que les eſtimations des valeurs ſoient faites de bonne foi; qu'on évite les eſtimations arbitraires, pour qu'il ne s'y introduiſe aucune leſion; & qu'aucun article ne contribue plus qu'un autre, ou moins qu'un autre, à la perte commune?

La diſtinction des avaries eſt fondée ſur la même équité. Le fret des marchandiſes paye au propriétaire du navire tous les frais de navigation; & il eſt bien juſte auſſi que la perte ou la dégradation de la marchandiſe qui ſurvient par ſon propre vice, ſoit toute entière pour le compte du propriétaire.

C'est ſur-tout à l'égard des aſſureurs, que dans les réglemens des avaries, la bonne foi des aſſurés doit être de la dernière exactitude. On leur impoſe les conditions les plus rigoureuſes dans la police, & lorsqu'ils l'ont ſouſcrite, ils ſont au lieu & place des aſſurés; ils courrent les risques d'une infinité d'évènemens ſiniſtres, qui ſe paſſent loin d'eux & à leur inſçu, qu'ils ne peuvent ni prévoir, ni prévenir, auxquels ils ne peuvent apporter aucun remède. Ils ne peuvent agir pour veiller à la conſervation d'un bien qui les intéreſſe autant que s'ils en étoient les vrais propriétaires, que lorsqu'on leur en a fait l'abandon comme perdu. C'eſt ſur cela qu'eſt fondée la maxime des Hollandois, que *l'aſſureur eſt tenu par-tout comme un pupile*; c'eſt-à-dire que les aſſureurs ſont protégés en juſtice comme les orphelins. En effet ils n'ont aucun moyen de tromper, pendant que les aſſurés ont mille moyens de ſurprendre leur confiance, ſoit en leur faiſant aſſurer des navires & des cargaiſons ſuppoſées, dont la perte eſt projettée, concertée & préparée, c'eſt ce qu'on appelle *la barateric du patron*, qui eſt une perfidie, un vol manifeſte, qui ne peut entrer dans une police, parce qu'on ne peut aſſurer le crime: ſoit en leur faiſant aſſurer des valeurs déjà perdues, ſoit enfin en leur faiſant payer des pertes au-delà de ce qu'ils en devroient ſupporter par un réglement des avaries fait de bonne foi & avec équité. La mauvaiſe foi eſt toujours préſumée par la loi de la part des aſſurés, en cas de conteſtation & ne peut l'être de la part des aſſureurs, dont les intérêts juſques à l'abandon ſont toujours dans les mains des aſſurés.

Il arrive ſouvent lorsqu'il y a des puiſſances maritimes en guerre, qu'un vaiſſeau neutre eſt arrêté dans ſa traverſée par un vaiſſeau de l'une des Puiſſances en guerre, ce qui donne lieu à des frais de réclamation, qui ſont de groſſes avaries, & quoique le vaiſſeau ſoit enſuite relaché, la perte eſt toujours conſidérable; & il arrive quelque-fois qu'il eſt traité comme ennemi, c'eſt-à-dire confiſqué, ou qu'on confiſque une partie de ſa cargaiſon ou ſa cargaiſon entière. Lorsque l'arrêt eſt jugé injuſte & le vaiſſeau relaché avec ſon chargement, cette ſorte d'avarie ſe règle ſans difficulté, comme celle qui a été cauſée pour ſauver le navire d'un naufrage. Mais ſi le maitre du vaiſſeau a donné lieu à l'arrêt par l'irrégularité de ſa navigation, n'eſt-ce pas ſur lui que doivent tomber toutes les pertes que l'arrêt peut occaſionner?

Un

Un navire pris peut être déclaré de bonne priſe injuſtement; il peut être relaché auſſi par grace & par des raiſons d'Etat. Dans le prémier cas la condamnation injuſte peut-elle tomber ſur les aſſurés? Et dans le ſecond l'avarie peut-elle regarder les aſſureurs? Et dans tous ces cas là clauſe de l'aſſurance qui comprend l'arrêt de Prince au nombre des risques aſſurés, comprend-elle d'autre arrêt de Prince que celui qui ſe fait par repréſailles, par le droit de la guerre, ou par hoſtilité? Cet arrêt de Prince peut-il être confondu avec celui qui ſe fait d'un vaiſſeau neutre, conſidéré comme vaiſſeau ennemi par quelque irrégularité dans ſa navigation; en un mot, par la faute du maitre ou du propriétaire du navire?

L'attention que les Négocians qui ont le bonheur de jouïr des avantages de la neutralité, doivent donner à l'expédition de leurs navires, eſt trop importante pour nous diſpenſer d'entrer ſur cette partie de la navigation, dans quelque détail.

---

*Du Commerce maritime en tems de guerre.*

Dans l'ordre de la Société de chaque Etat en particulier, aucune claſſe de Citoyens qui la forment, ne prend plus de part directement ou indirectement, que celle des Négocians, à la conduite & aux affaires des Nations & des Souverains; puiſque le Commerce eſt devenu l'un des principaux objets qui les agitent & les diviſent. Le Négociant ne doit donc point négliger la connoiſſance des intérêts de Commerce dont la politique s'occupe aujourd'hui, celle des traités & des principes de la loi naturelle qui y ont rapport. Indépendamment de l'intérêt de la patrie & de l'humanité en général, qui doit être chèr à tout bon Citoyen, le Négociant doit ſouvent diriger ſur ces connoiſſances, des opérations très importantes; quelque-fois la marche entière de ſon Commerce, & les faire ſervir à donner plus de ſureté & de ſuccès à ſes ſpéculations. C'eſt ſur-tout lorſqu'il y a des Nations en guerre, qu'il importe infiniment au Négociant, ſoit qu'il appartienne à une Nation neutre, ſoit qu'il ſe trouve ſujet de l'une des Puiſſances en guerre, d'avoir toutes ces connoiſſances: dans le prémier cas, non-ſeulement pour ne point ſortir des bornes de la neutralité, mais auſſi pour ne pas expoſer ſes navires à être arrêtés, & à donner des prétextes à des déſertions & à des conteſtations ruïneuſes; & dans le ſecond, pour trouver les

moyens de continuer ſon Commeree à l'inſçu de l'ennemi, & prendre les préeautions néeeſſaires pour l'éviter.

Le jeune Négociant ne doit pas attendre qu'il y aît une guerre déclarée, pour donner une attention ſérieuſe au droit des Nations en guerre, ſur le Commerce maritime des neutres. Quand la guerre ſurvient, c'eſt le tems d'agir, & non-celui de s'inſtruire des loix ſur leſquelles on doit régler ſa conduite. Faute d'inſtruction, le Négociant expoſe ſa fortune, ou il perd à s'inſtruire un tems précieux qu'il doit aux affaires dont il faut ſaiſir le moment. Car les circonſtances peuvent changer d'un moment à l'autre, & ſouvent une occaſion favorable échappée ne revient plus.

Le Négociant ne doit done pas négliger l'étude de la loi naturelle & du droit public, qui ont pour objet la Navigation & le Commerce maritime. Le Négociant doit connoître les principes de la loi naturelle, l'étendue & les limites de-la liberté & de l'indépendance de ſa Nation: il doit encore connoître les traités dans leſquels ſa Nation y a dérogé, & les loix qu'elle s'eſt impoſée à elle-même ſur ſa propre navigation; tant pour y rendre ſes expéditions conformes, que pour faire valoir ſes droits, lorſqu'il eſt obligé de réclamer contre des entrepriſes injuſtes. Il ne faut cependant pas conclure de-là que le Négociant ne doive pas avoir ſans ceſſe les yeux ouverts ſur les loix arbitraires & ſur la conduite des Nations en guerre: ſa prudence exige qu'il prévienne autant qu'il eſt poſſible, l'exercice d'un empire injuſte & tirannique, & qu'il n'expoſe jamais ſa fortune à la déciſion de la force, du caprice & de l'intérêt.

C'est ſur ces principes que le Négociant doit diriger en tems de guerre les expéditions de ſes navires; & qu'il peut, s'il eſt ſujet de l'une des Puiſſances en guerre, chercher les moyens d'éviter de tomber entre les mains de l'ennemi. Il peut expédier ſon navire & ſa cargaiſon ſous le nom & le pavillon neutre: c'eſt ce qu'on appelle *masquer un navire.* Mais ſi un tel navire eſt pris, il eſt facilement *démasqué*, ſi le Négociant ne s'eſt pas aſſuré du ſerment du maitre du navire & du propriétaire ſimulé; ce qu'il n'eſt pas permis d'exiger. Le masque ſeroit en ce eas un crime, que la circonſtance de la guerre ne ſçauroit autoriſer, & auquel de ſon eôté le Négociant neutre ne doit point ſe prêter. Le ſujet de la Nation en guerre n'a de reſſource légitime pour ſoutenir ſon Commerce, que dans le loyer des vaiſſeaux neutres qui peuvent faire le Commerce de fret; dans les bons avis, dans les convois & les aſſuranees.

Quel

Quel que ſoit le Commerce d'une Nation, celui que font tous les Négocians eſt toujours un Commerce d'économie: c'eſt-à-dire que leur Commerce conſiſte à acheter d'une main, pour vendre à l'autre. Par-tout le Négociant fait le Commerce en petit, préciſément comme la Hollande le fait en grand: & de même que le Commerce de fret eſt pour la Hollande le principe eſſentiel, la principale baſe du Commerce d'économie le plus étendu; on doit régarder auſſi le Commerce de fret comme la ſource la plus abondante & la plus ſure des richeſſes que le Commerce peut donner au Négociant en particulier. Nous avons préſenté le Commerce de fret comme une branche de Commerce riche par elle-même. On a vû en même tems que le fret ſert infiniment à étendre, à acroitre le crédit du Négociant & le Commerce de commiſſion. Le Commerce de fret n'eſt, ni moins utile, ni moins néceſſaire à la ſpéculation, principalement à la ſpéculation qui s'étend ſur le Commerce maritime.

---

## *De la Spéculation.*

Le Commerce conſiſte principalement chez tous les Négocians, comme on vient de l'obſerver, à acheter d'une main, & à vendre à une autre. Cette opération qui paroit ſi ſimple au prémier coup-d'œil, a donné lieu au fret, au change, au crédit, aux aſſurances & à la commiſſion: la Spéculation embraſſe également toutes ces branches; & l'art de ſpéculer eſt la partie de l'art du Commerce, la plus délicate, la plus difficile, & en même tems la plus néceſſaire à ſes progrès, à ſon activité, à la circulation des denrées, des marchandiſes de l'or & de l'argent & de leurs ſignes, & par conſéquent au bien général de la Société.

La Spéculation conſiſte à trouver les moyens d'acheter & de vendre un ou pluſieurs articles de denrées ou de marchandiſes queleonques avec un bénéfice plus ou moins conſidérables; à diriger la navigation d'un vaiſſeau, de façon à ſe procurer le fret le plus avantageux; à tirer des variations du change & du crédit tous les avantages poſſibles; à rendre le Commerce des aſſurances auſſi lucratif qu'il peut l'être; & enfin à s'attirer la plus grande quantité de commiſſions utiles que le Commerce peut donner.

Le Négociant d'un grand entrepôt, tel qu'Amſterdam, peut ſpéculer ſur tous les objets de Commerce. Il peut faire des achats & des ventes fré-

quentes au marché de la place, il peut commettre auſſi avec avantage, ſuivant les circonſtances, des achats & des ventes dans tous les autres marchés de l'Europe. La navigation de ſes vaiſſeaux lui donne une grande ſupériorité ſur celui qui n'en a point, tant parce qu'il gagne la valeur que le fret ajoute à la marchandiſe, qui eſt toujours un bénéfice aſſuré, que par la facilité qu'il a d'arriver à propos, s'il a d'ailleurs de bons avis, comme il faut le ſuppoſer ici, & de profiter des momens d'abondance & de diſette, pour faire ſes achats & ſes ventes. Il y a des momens de diſette, qui dans de certains pays & pour de certaines denrées ou marchandiſes, ſont tous les ans une fois l'année à-peu-près les mêmes: c'eſt ce qu'on appelle *la primeur*, ſur-tout dans le Commerce du Nord & dans celui de l'Amérique. Le vaiſſeau le meilleur voilier & dont la cargaiſon eſt la mieux aſſortie, eſt aſſuré de faire la meilleure vente. Cette ſpéculation demande un vaiſſeau bon voilier, d'un port médiocre, & une cargaiſon variée, de tous les articles *de primeur*, que le Négociant doit connoître, pour ne pas porter trop d'abondance dans un lieu où il faut profiter de la diſette. La prompte expédition donne en même tems un grand avantage ſur le prix des marchandiſes de retour; car ce prix ne manque point de s'élever à l'arrivée des vaiſſeaux qui ſe ſuccèdent & qui en multiplient bien-tôt la demande. Le Négociant doit éviter le plus qu'il peut, la concurrence dans ſes ventes & dans ſes achats; ce qui exige beaucoup de ſoins.

Il y a des momens de diſette qui ſont produits par des révolutions, petites ou grandes. Les petites révolutions ſont fort ordinaires, & les grandes fort rares. A l'égard des unes & des autres le Négociant doit ſuivre les mêmes principes. Car il doit être aſſuré que le Commerce rend presque toujours par-tout ces momens fort courts. Les avis ſe multiplient avec une rapidité infinie: en conſéquence les ſpéculations ſe forment en grand nombre, & plus la diſette eſt grande, plus le Commerce établit promptement l'abondance, & la concurrence détruit ſouvent tout idée de bénéfice à l'exception de celui du fret. Ces momens demandent aux ſpéculateurs la plus prompte expédition.

Lorsqu'un Négociant peut prévoir une guerre: un magaſin aſſorti dans l'Amérique, des magaſins de grains, de vins & d'eau-de-vie, à portée des lieux où les armées doivent agir, ne ſçauroient manquer de lui donner de grands bénéfices. Mais cette prévoyance eſt fort difficile & fort délicate. Une autre prévoyance qui ne l'eſt pas moins, celle de la paix après une longue guerre, peut autoriſer encore une ſpéculation fort lucrative, ſur

les

les fonds publics, ſur pluſieurs articles de luxe, tels que les diamans & les dentelles, ſur le Commerce de l'Afrique & ſur celui de l'Amérique. La hardieſſe du Négociant à calculer la poſſibilité de tels évènemens peut l'expoſer à compromettre ſa fortune entière. Il doit ſe tenir en garde contre l'idée ſéduiſante d'une fortune rapide. La ſageſſe veut qu'il ne ſe donne dans ces ſpéculations, aucuns risques au-deſſus de ſes forces & capables d'altérer ſon crédit. Car s'il ne ſait pas méſurer ſes forces, les autres Négocians les méſurent pour lui: ils le jugent rigoureuſement, & ſon crédit ne peut être ſauvé que par un ſuccès heureux qui eſt toujours incertain.

Il eſt plus facile de ſpéculer ſolidement ſur une infinité d'articles dont les prix dépendent, ou de la récolte plus ou moins abondante, ou des retours des deux Indes: tels que les huiles, les cires, les eaux-de-vie, les ſucres, les indigos, la cochenille, &c. La ſageſſe veut que le Négociant prévienne toujours la concurrence, & qu'il diviſe ſes risques en embraſſant divers articles, ſur la plûpart desquels la concurrence ne laiſſe bien-tôt presque point d'autre bénéfice à faire aux Négocians, que le fret & la commiſſion.

Un Négociant prudent ne ſe permet point une ſpéculation qui embraſſe un article en entier, ou dans une grande étendue; ce qu'on appelle un *accoparement*: C'eſt l'une des opérations de Commerce des plus dangereuſes. Les autres Négocians l'obſervent & ſpéculent eux-mêmes ſur la ſituation où ſe met l'*accopareur*. On ſait qu'une telle opération exige des fonds immenſes, qu'il eſt impoſſible de ſe diſpenſer de faire un grand uſage du crédit; que cet uſage du crédit eſt bien-tôt épuiſé par le discrédit qu'une grande circulation ne manque pas d'attirer. Ils ſuſpendent leur demande, ils attendent une vente forcée, qui arrive presque toujours; & dans ce cas il eſt rare que l'*accopareur* ne ſoit pas ruïné.

Une ſpéculation toute contraire, une ſpéculation qui embraſſe une grande quantité d'articles différens, eſt toujours utile. Il eſt rare que dans le grand nombre, il ne s'en trouve pas pluſieurs ſur lesquels il ſurvient de petites revolutions favorables au Négociant. Cette ſpéculation réuſſira toujours, ſur-tout ſi le Négociant ſait ſe borner à un bénéfice modéré, & préférer une circulation prompte, une importation & une exportation rapides, à de grands bénéfices, dont l'attente fait quelque-fois perdre. Les magaſins doivent ſe remplir & ſe vuider le plus ſouvent qu'il eſt poſſible, & cela ne peut manquer d'arriver ſouvent dans l'année, chez le Négociant qui content d'un petit bénéfice, donne ſes ſoins à le repeter. On voit une preu-

ve bien ſenſible de la ſolidité de cette ſpéculation, chez les Négocians qui ont embraſſé le Commerce des épiceries & drogueries en gros & en détail. Il n'eſt point de place en Europe, où cette claſſe de Négocians ne proſpère. La raiſon en eſt que la branche de Commerce qui les occupe, eſt diviſée en une infinité d'articles; dont il ſe trouve toujours un grand nombre ſur leſquels les révolutions ordinaires du Commerce donnent de grands bénéfices.

Le Négociant qui donne à ſes commettans du crédit ſur les ventes & ſur les achats, ſe rend infiniment utile au Commerce en général, en ce que ce crédit fait multiplier les opérations, donne plus d'activité à la circulation, & entretient l'abondance: en même tems cet uſage du crédit multiplie chez lui les ordres & les commiſſions. Mais la prudence doit mettre des bornes à l'uſage de ce crédit. La maxime qu'il faut acheter à la prémière main, & vendre à la dernière, n'eſt pas généralement vraye. Le conſommateur eſt ſans contredit la dernière main du Commerce; mais cette dernière main n'appartient pas au Négociant. C'eſt le détailleur qui eſt la dernière main du Négociant, & il convient très rarement au Négociant étranger de vendre à cette dernière main.

Il n'y a guères de détailleurs en état de s'aproviſionner chez l'Etranger, ſi on en excepte ceux qui vendent en même tems en gros, qui tiennent des magaſins aſſortis, & qui ne ſont pas en grand nombre. Les détailleurs ſe pourvoient aſſez généralement aux magaſins qui ſont le plus à leur portée. Ainſi c'eſt une très mauvaiſe ſpéculation que celle qui a pour objet d'étendre une correſpondance, des ventes & des commiſſions d'achats chez les détailleurs. C'eſt aux Négocians de leurs places reſpectives, à les pourvoir: c'eſt à ceux-ci que les Négocians étrangers doivent en laiſſer le ſoin. La marche du Commerce eſt par-là plus aſſurée & plus tranquile. Les Négocians de chaque place connoiſſent les forces des détailleurs; ils ſçavent mettre de juſtes limites au crédit qu'il convient de leur donner; ſur quoi l'Etranger ne peut agir qu'avec une incertitude dangereuſe. Les Négocians de la place ſont d'ailleurs tous les jours à portée de veiller ſur la ſureté du crédit qu'ils donnent; ce que les Etrangers ne ſçauroient faire.

Le Négociant doit avoir toujours les yeux ouverts ſur les prix courans des denrées & des marchandiſes dans différens entrepôts, ſur les retours des deux Indes: il doit obſerver ſans ceſſe l'abondance & la diſette, ſoit des retours des deux Indes, ſoit des denrées d'Europe. Il eſt auſſi très important de donner une grande attention à la différence des prix d'une ſaiſon ou d'une année

année à l'autre; de les combiner autant qu'il eſt poſſible avec l'étendue de la conſommation de chaque article pour en connoître à-peu-près les limites. C'eſt en donnant une attention réflechie ſur tous ces objets, que le Négociant peut faire des ſpéculations avantageuſes & les diriger avec ſuccès.

Nous nous bornons ici à deux exemples; car il n'eſt pas poſſible d'étendre l'inſtruction ſur tous les articles du Commerce: deux exemples tirés de ce détail presque ſans limites, ſuffiſent pour remplir notre objet.

Les prix des ſucres ſont ſujets à des révolutions, moins ſenſibles pour les conſommateurs en tems de paix, mais cependant continuelles. Les Négocians ſont très attentifs, non-ſeulement à l'abondance des récoltes, mais à celle des cargaiſons qui arrivent dans les différens ports de l'Europe; à celles des magaſins & des entrepôts. Ils donnent ſouvent lieu eux-mêmes à des augmentations de prix par la concurrence de leurs ſpéculations, par des ordres multipliés à la prémière main ou dans des entrepôts; & à des calmes ou des baiſſes de prix, par des ventes que la néceſſité des affaires fait précipiter. Car il arrive très ſouvent qu'il y a une grande différence de prix entre les différens ports de France; que le ſucre eſt moins chèr à Amſterdam, à Rotterdam & à Hambourg, où eſt la ſeconde main. Il arrive auſſi quelque-fois qu'il eſt plus chèr à Amſterdam qu'à Hambourg, & l'on a ſouvent vû expédier à Hambourg des ſucres pour la Hollande. Ces variations exigent une grande intelligence & beaucoup de probité de la part des Négocians qui vendent & achettent par commiſſion; & de la part des commettans, beaucoup de ſoins dans le choix de leurs Commiſſionaires, & d'attention aux limites qu'ils leur donnent. Enfin les apparences d'une abondante récolte de fruits font ſouvent monter les prix des ſucres, parce qu'elles annoncent une grande conſommation. C'eſt ainſi que l'abondance des productions de l'Europe, donne quelque-fois une nouvelle valeur aux productions de l'Amérique. C'eſt auſſi par cette raiſon que le Printems eſt la ſaiſon la plus favorable pour le débit des ſucres, ſur-tout dans le Levant, où il s'en fait aujourd'hui une grande conſommation.

Le ſavon blanc eſt dans le Commerce du nombre des articles, dont les prix ſont le plus ſujets à des révolutions. Les prix des ſavons de la prémière qualité varient, comme la récolte des huiles; car le prix de la ſonde varie peu en tems de paix, mais la récolte des huiles étant ſujette à des accidens, leurs prix le ſont à des variations, comme ceux des eaux-de-vie. Ces variations donnent lieu à des ſpéculations; & ces ſpéculations mêmes devien-

nent une cauſe nouvelle de révolution en multipliant la demande au marché. Les prix des ſavons en reçoivent pour ainſi dire la loi. C'eſt ſur cet article, comme ſur les articles ſemblables, que le Négociant applique la maxime, qu'il faut ſe pourvoir quand la denrée ou la marchandiſe ſont à bas prix, & ne point acheter lorſqu'elles ſont chères. Le ſpéculateur doit toujours acheter à bon marché & vendre chèr: c'eſt ſur le conſommateur que doit tomber le poids du haut prix.

Le Commerce demande des fonds, d'où l'on conclut que les richeſſes du Commerce ne ſont pas egalement à la portée de tous ceux qui voudroient l'embraſſer. Nous ne craignons point, en finiſſant cette inſtruction, d'aſſurer ici, & mille exemples nous y autoriſent, qu'un jeune homme ne ſçauroit manquer de réuſſir, s'il a aſſez de pénétration & de courage pour entreprendre de ſuppléer au défaut des biens de la fortune qui rendent cette carrière facile à remplir; par le travail, par la ſupériorité des talens, par la vertu, & de ſe faire de ſon mérite perſonnel un fonds qui dans le Commerce diſpoſe presque toujours des faveurs de la fortune.

---

## *Des Changes.*

La connoiſſance pratique des écritures & de la correſpondance ſeroit très imparfaite ſans celle des Changes. Non-ſeulement le Négociant doit faire un uſage continuel de la connoiſſance des changes dans ſes écritures, dans la comptabilité & dans la correſpondance, mais encore dans presque toutes ſes opérations de Commerce, quoiqu'il ne faſſe point le Commerce de banque, comme on l'a vû dans l'article où nous avons traité du Crédit du Négociant & de ſa circulation.

Ainsi la connoiſſance des changes eſt une branche de la ſcience du Négociant, d'autant plus importante qu'elle s'allie néceſſairement avec toutes les autres: & l'on ne doit pas ſe flater de la poſſéder bien, qu'après avoir donné une grande attention à la théorie & à ſes principes.

Le change eſt défini généralement une Négociation par laquelle un Négociant tranſporte à un autre les fonds qu'il a dans un pays étranger à un prix dont ils conviennent, ou qui ſe trouve reglé ſur la place par le Commerce;

merce: ce tranſport ſe fait par un contract mercantil appellé lettre de change, qui répréſente les fonds dont on fait la ceſſion.

Le Négociant, ſoit qu'il tire des lettres de change, ſoit qu'il achette des lettres ſur la place tirées par d'autres Négocians, n'importe ſur quelle place de l'Europe, paye ſes achats ou reçoit le prix de ſes ventes en lettres de change. Il lui importe par conſéquent infiniment de connoître, lorsqu'il doit payer ou recevoir en lettres de change, toute l'étendue de la valeur de ce papier-monnoye, de ce ſigne répréſentatif de l'argent que le Commerce a inventé, & que le Commerce ſeul doit mettre dans la circulation pour y répréſenter toutes les valeurs.

Pour ne point payer, ni recevoir de payement à ſon desavantage, le Négociant doit connoitre la valeur de ce ſigne fictif dans toutes les places qui toutes concourrent à lui donner des valeurs différentes, ſuivant les circonſtances actuelles de leur Commerce reſpectif. Ces valeurs varient dans chaque place, & le Négociant pour connoitre ſi ces variations ſont à ſon avantage ou à ſon desavantage, doit ſçavoir quel eſt le pair du change de chaque place, c'eſt-à-dire le prix qui ne donne ni profit ni perte. Les variations qui ſurviennent tous les jours au-deſſus ou au-deſſous du pair, ſont ce qu'on appelle le cours du change. C'eſt par une connoiſſanc exacte du pair & des variations du change, que le Négociant diſpoſe ſes opérations de Commerce de façon à tourner à ſon avantage le cours actuel du change.

Il y a deux ſortes de monnoyes dans le Commerce, l'une réelle & l'autre idéale, appellée monnoye de change ou de banque. La plûpart des Nations commerçantes ont de ces deux ſortes de monnoyes. En France le louis d'or eſt une monnoye réelle, & la livre une monnoye idéale, comme en Angleterre la livre ſterling, en Hollande la livre de gros, &c.

La raiſon de l'invention & de l'uſage de cette monnoye idéale eſt dans la néceſſité des payemens qui doivent ſe faire d'une Nation à l'autre, qui ne peuvent ſe faire que par un tranſport réel ou par ceſſion, c'eſt-à-dire par un contract qui eſt la lettre de change, & de chacune en ſa propre monnoye qui n'eſt reçue chez la Nation étrangère que comme marchandiſe. La monnoye idéale en a fixé le prix chez chaque Nation; de ſorte que la livre ſterling répréſente une quantité déterminée de monnoyes réelles de tous pays, ſans égard à leurs valeurs numéraires dans chaque pays. Il en eſt de même de la livre de gros & des autres monnoyes idéales: ces monnoyes ſont invariables.

Les monnoyes réelles introduites dans le Commerce ont ſouvent varié dans les différens Etats, de poids & de titre ſuivant le caprice ou les beſoins de leurs Souverains. Le concours unanime de tous les Négocians, qui s'eſt établi par le marché, a mis le Commerce à l'abri des inconvéniens qui naiſſoient des variations. Le concours a formé une loi ſupérieure au pouvoir législatif de tous les Etats, à laquelle aucune Puiſſance ne ſçauroit donner d'atteinte, qui a fixé le titre de l'or à vingt-quatre carats de fin, & celui de l'argent à douze deniers; & c'eſt ſur le pied de cette eſtimation inaltérable faite par le Négociant que s'établit dans le Commerce une compenſation des monnoyes de tous les pays, que ſe détermine & ſe fixe le pair du change dans une indépendance abſolue de tout autre autorité que celle de la bonne foi dans le Commerce & de l'équité naturelle, qui eſt le principe inébranlable de cette fixation. Un Souverain fait de vains efforts pour faire circuler une monnoye chargée de pluſieurs deniers de rémède. Le Commerce la met à ſa valeur exacte ſuivant la quantité de carats ou de deniers de fin qu'elle contient; il ſepare l'aloi, & c'eſt ſur ce pied qu'il établit le pair du change; & de même que le pair réel conſiſte dans la comparaiſon des monnoyes réelles; le pair politique ou des monnoyes de change, eſt le rapport des monnoyes idéales de divers pays.

Ainsi le prix du change eſt fondé ſur une proportion arithmétique du titre, du poids & de la valeur numéraire des eſpèces réelles d'or & d'argent reçues & données en payement; c'eſt là le pair réel dont on a des tables exactes pour toutes les places de l'Europe qu'on peut conſulter au beſoin. Mais le cours du change s'éloigne ſans ceſſe de ce pair réel dans toutes les places, ſuivant les circonſtances ou la ſituation momentanée de leur Commerce reſpectif; & ces circonſtances établiſſent le cours des changes, comme d'autres circonſtances établiſſent les prix courrans des denrées & des marchandiſes.

L'utilité du jeune Négociant que nous eſſayons d'inſtruire, nous autoriſe à emprunter ici l'idée qu'on trouve ſur cette matière dans la ſixième partie du Rapport des Finances fait au Conſeil des Finances de France le 17 Juin 1717, comme la plus claire & la plus préciſe que nous puiſſions mettre ſous ſes yeux.

On entend par le change le prix, auquel ſont les lettres de change pour faire des remiſes d'une place à une autre.

Les lettres de change ont été introduites pour éviter le tranſport actuel de

de l'argent, qui outre les fraix, les risques & l'inutilité de l'argent dans l'intervalle du tranſport, apportoit un rétardement conſidérable au Commerce qui n'a commencé à fleurir que depuis l'uſage des lettres de change.

Le change eſt du pair lorsqu'il n'en coûte rien pour faire remettre ce qu'on doit d'un pays à un autre.

Le change eſt avantageux lorsqu'au lieu de remettre par exemple cent piſtoles qu'on doit en Hollande on n'en remet que quatre-vingt-quinze en lettres de change.

Il eſt au contraire desavantageux, lorsque pour payer la même ſomme on eſt obligé de remettre au-delà.

Le change varie, ſoit parce qu'il eſt dû réellement d'une place à une autre, ſoit par la demande qu'on fait tout-d'un-coup d'une grande quantité de lettres de change pour un pays qui ne doit rien, parce qu'alors la place qui fait la demande, contracte une dette dont il faudra qu'elle fourniſſe tôt ou tard la valeur.

Il en eſt de même de toutes ſortes de denrées & de marchandiſes: s'il ſe préſente à-la-fois un grand nombre d'acheteurs, la denrée & la marchandiſe hauſſeront de valeur. Si perſonne n'en demande, il faut néceſſairement qu'elles baiſſent de prix.

Cela préſuppoſé, tout ce qui augmente la demande des lettres de change, augmente néceſſairement le change.

Deux choſes augmentent la demande des lettres de change.

L'une lorsqu'on a beſoin de faire de nouveaux fonds dans un pays: l'autre lorsque s'agiſſant de payer les marchandiſes qu'on y a achetées, il ſe trouve qu'elles ſurpaſſent le prix de celles qu'on y a vendues; parce qu'après avoir compenſé ce qui étoit dû reciproquement, n'ayant plus de lettres de change pour acquiter le ſurplus de ce qui eſt dû, on eſt obligé pour en faire la remiſe, de fournir une ſomme plus conſidérable.

Alors ceux qui ont des fonds ou du crédit dans le pays auquel on doit remettre, ſe prévalent de la demande qu'on fait des lettres de change, & veulent y gagner à proportion que la demande eſt plus forte.

C'est une opinion assez généralement reçue que l'augmentation du change a ce double inconvénient: on achette plus chèr & on vend tout à meilleur marché, que si le change étoit au pair. Si le change hausse en France de 10 p$^{o}_{o}$ à l'avantage de l'Angleterre, les François perdront, dit-on, 10 p$^{o}_{o}$ sur tout ce qui leur est dû par les Anglois & sur tout ce qu'ils leur doivent. Cette perte s'étendra plus loin encore: on ajoute que les François perdront les mêmes 10 p$^{o}_{o}$ sur toutes leurs dettes avec les Hollandois, les Allemans, les Espagnols, &c. qui ne feront plus leurs remises directement en France, mais par l'entremise des Anglois: en leur remettant quatre-vingt-dix livres, ils feront payer cent livres en France.

Cette opinion peut être considérée à beaucoup d'égards, comme une espèce de préjugé qui n'entraine point le Négociant éclairé. 1°. Le prix du change ne s'élève point au-dessus de la valeur des fraix & des risques du transport de l'argent, qui est par-tout arbitrée avec assez de préeision pour faire préferer le transport, dès que le cours du change donne du bénéfice dans le transport réel de l'argent. Ce sont là les limites dans lesquelles les variations des changes circulent.

2°. Il n'est pas douteux qu'un Etat qui a le desavantage du change, perd la somme qu'il paye au-dessus du pair du change, sur-tout si c'est l'Etat qui doit à l'étranger. Mais cette perte ne s'étend pas toujours exactement sur les achats & sur les ventes que font les Négocians. Si les desavantages du change sont permanens & sensibles, le Négociant instruit dirige en conséquence ses opérations, & le change n'influe en aucune façon sur les prix des denrées & des marchandises. Les prix des denrées & des marchandises se mettent ordinairement au pair du change dans tous les marchés; c'est-à-dire que celui du vendeur ou de l'acheteur pour qui le change est desavantageux, convient d'un prix différent ou du payement sur le pied du change au pair, de même que les prix se règlent sur le pied du crédit & sur le pied du comptant. C'est ainsi que le Commerce reprend toujours son niveau; sur-tout dans les mains des Négocians instruits: & ce n'est pas une règle générale dans le Commerce, que l'Etat qui a le desavantage du change, vend tout à meilleur marché & achette plus chèr.

Le pair réel du change est établi sur la proportion des monnoyes d'argent entr'elles; parce que l'argent étant d'un plus grand usage dans la circulation, c'est ce métail que le Commerce a choisi pour faire l'évaluation de l'échange des monnoyes. Mais outre la proportion générale & uniforme dans

dans tous les Etats entre les dégrés de bonté de l'or & de l'argent, il y en a une particulière dans chaque Etat entre la valeur de ces métaux qui eſt aſſez généralement conforme au prix du marché ſur le pied duquel la valeur numéraire eſt réglée. La proportion entre la valeur de l'or & de l'argent eſt de un à quatorze & demi, c'eſt-à-dire qu'un marc d'or vaut quatorze marcs & demi d'argent. Cette proportion qui a varié depuis dix jusques à quatorze & demi, variera encore; elle reviendra à dix & peut-être encore plus bas, par l'abondance qui ſe ſoutient toujours des mines du Bréſil, & ſur-tout par la découverte nouvellement faite de trois mines d'or au Mexique entre Pérote & Crux-blanc dans la juriſdiction de Xalapa, dont l'une donne l'or ſans mélange d'autre métal à vingt-deux carats de fin. Cette découverte cultivée avec ſoin, comme on doit s'y attendre, nous annonce une révolution dans le Commerce; mais ſur-tout dans la proportion de la valeur entre l'or & l'argent. La prémière Nation qui ſuivra les mouvemens de cette nouvelle augmentation de la maſſe de l'or, en établiſſant une nouvelle proportion entre la valeur numéraire des deux métaux, forcera toutes les autres Nations à l'imiter, par la facilité qu'elle trouveroit à tirer leurs monnoyes d'argent avec un grand bénéfice.

Cette révolution, indépendamment de la nouvelle découverte, devroit être bien-tôt l'effet naturel de la ſupériorité des mines d'or des Indes Occidentales ſur les mines d'argent, de la conſommation bien plus grande de l'argent en meubles & en vaiſſelle, & ſur-tout de l'exportation qui s'en fait ſans ceſſe en Aſie par le Commerce du Levant & par celui des Indes Orientales. En attendant que l'Europe reſſente les effets de cette révolution, peut-être très prochaine, la proportion de la valeur numéraire entre l'or & l'argent, qui eſt généralement de un à quatorze & demi, eſt reſtée dans deux Etats, l'Angleterre & l'Eſpagne, de un à ſeize ou à quinze & trois quarts, ce qui donne aux autres Nations l'avantage de tirer l'argent de ces deux Etats avec environ deux & demi pour cent de bénéfice.

Quoiqu'un Négociant ne ſe propoſe point de faire le Commerce de banque, il ne lui eſt pas permis d'ignorer ce que c'eſt que le change, ſes variations, les cauſes de ſes variations, ſes avantages & ſes desavantages. Il doit acquérir exactement toutes les connoiſſances qu'exige le Commerce de banque, ſoit pour débiter dans ſes écritures avec exactitude ſes acheteurs, ſoit pour créditer de même ſes vendeurs, ou enfin pour profiter des avantages du change lorsqu'il doit faire ou recevoir des payemens. Il doit ſçavoir ce que c'eſt que le prix certain & le prix incertain, & ce qu'on entend par arbitrage en matière de change.

On

On entend par prix certain, un prix fixe & invariable; & par prix incertain, un prix variable: c'eſt-à-dire qu'une place donne dans le change à une autre toujours le certain pour avoir plus ou moins, & une autre, l'incertain ou plus ou moins, pour avoir le certain. Par exemple à Paris on donne un écu de ſix livres pour avoir cinquante-ſix ſols communs forts des Pays-Bas, plus ou moins: Paris donne ici le certain pour avoir l'incertain. Il donne au contraire l'incertain à Cadix pour avoir le certain, c'eſt-à-dire une quantité incertaine de ſols, depuis ſoixante-quinze jusqu'à quatre-vingt, pour avoir une piaſtre.

Un Négociant qui demeure dans une place où l'on donne le certain, étant obligé de faire une remiſe dans celle où l'on donne l'incertain, doit pour la faire avec avantage, obtenir pour ſon prix fixe le plus d'eſpèces qu'il eſt poſſible de celles de la place où l'on donne l'incertain; parceque plus il en reçoit pour ſon prix fixe, plus il gagne, moins il en reçoit plus il perd ou manque de gagner. Le Négociant au contraire qui fait une remiſe dans une place où l'on donne le certain, doit donner le moins qu'il peut d'eſpèces de ſa place pour le prix fixe de celle qui lui donne le certain. Ainſi le change haut dans une place qui donne le certain, comme Paris avec Londres, indique l'avantage, & le change bas, le desavantage. Le pair de l'écu de France étant avec Londres vingt-neuf deniers & demi ſterling, il eſt évident que ſi le change monte à trente-deux deniers, la France gagne deux deniers & demi; s'il baiſſe à vingt-huit deniers, la France perd un denier & demi ſterling par écu. Au contraire dans une place, qui donne l'incertain pour le certain, comme Paris avec Cadix, le change haut indique le desavantage, & le change bas, l'avantage. Le pair de la piaſtre de huit réaux ſuppoſé à ſoixante-dix-ſept ſols tournois, ſi Paris donne ſoixante-dix-huit ſols pour avoir à Cadix une piaſtre de change, Paris perd un ſol par piaſtre; ſi le change baiſſe à ſoixante-ſeize, Paris gagne un ſol par piaſtre.

En ſuivant ces principes, le bénéfice que le Négociant peut tirer du cours des changes, eſt une affaire d'attention & de calcul. La valeur des monnoyes connues, le pair du change & ſon cours actuel donnés, le Négociant voit dans un moment ſur quelle place il lui eſt le plus avantageux de remettre ou de tirer; ou dans quelle place il lui convient mieux de donner des ordres pour faire tirer. Car il arrive ſouvent qu'un Négociant paye ce qu'il doit dans une place en faiſant tirer de cette place ſur lui à ſon bénéfice. En ſuivant ces principes, ſes opérations ſont ſures, ſi ſon calcul eſt exact.

Il n'y avoit d'abord dans la circulation du Commerce que les lettres de change tirées par les Négocians pour payer leurs achats & leur tenir lieu d'argent comptant dans tous les pays où le Commerce les oblige de contracter. Des Négocians attentifs au bénéfice qui pouvoit réſulter de la circulation de ces ſignes de l'argent dans toutes les places de Commerce, en ont acheté pour les revendre; ils ont enſuite formé eux-mêmes de ces ſignes ſans autre objet que de les vendre ſur la place avec profit; ils en ont augmenté ainſi la quantité, & par là ils ont donné plus d'activité à la circulation & plus de facilité aux Négocians qui trouvent toujours par ce moyen des lettres ſur la place à acheter pour faire des remiſes dans tous les pays commerçans. On en a fait enfin une branche de Commerce très utile aux Négocians; ce qui a fait naitre en même tems l'uſage de l'eſcompte dans presque toutes les places, uſage très précieux au Commerce. Nous fixerons plus particulièrement ailleurs l'attention du jeune Négociant ſur le Commerce d'argent ou de banque & ſur l'Eſcompte. L'ordre de l'inſtruction exige que nous nous bornions ici à lui faire connoître combien il eſt important dans la pratique du Commerce d'être inſtruit du change pour tenir les écritures avec exactitude, car il faut continuellement débiter & créditer rélativement au cours des changes; & combien cette connoiſſance eſt utile d'ailleurs pour profiter des avantages & des desavantages du change, ſoit pour ſe procurer le payement des marchandiſes vendues, ſoit pour payer les marchandiſes achetées.

Mais s'il eſt important pour le Négociant d'avoir une connoiſſance profonde du change, il ne l'eſt pas moins de connoître la forme des lettres de change, les loix, les uſages du Commerce qui ont ſi heureuſement ſubſtitué ce ſigne fictif à l'argent, & qui le font circuler avec une ſureté que nous ne pourrions voir ſans étonnement, ſi nous n'étions pas accoutumés à cette circulation.

---

## *Des Papiers de Commerce.*

Les Papiers de Commerce ſont les inſtrumens de cette ſomme immenſe de crédit, qui excède prodigieuſement le montant de tout le numéraire exiſtant en Europe, & repréſente en même tems une prodigieuſe quantité de denrées & de marchandiſes des quatre parties du monde, auquel le Commerce, la circulation des denrées & des marchandiſes, & conſéquem-

ment les arts qui les produiſent, doivent toute leur activité. Ce crédit eſt le ſiége de toutes les difficultés qui peuvent naitre dans le cours de la circulation de ces papiers, des risques que le Négociant court à s'en charger, & ces risques lui indiquent la raiſon des connoiſſances qu'il doit acquérir, des ſoins qu'il doit prendre pour en bien connoître la valeur. Car cette ſorte de monnoye a, comme l'or & l'argent, pour ainſi dire, ſon poids & ſon titre bien plus difficiles à aſſurer, mais ſur lesquels le Négociant bien inſtruit & prudent ſe trompe rarement.

La lettre de change eſt le prémier de tous les papiers-monnoye, de tous les papiers de Commerce, & le plus important. On peut voir ſur la forme, les loix & les uſages de ce papier-monnoye, le chapitre *des Loix du Commerce* à l'article *des Lettres de Change*. Nous nous bornons ici à la connoiſſance des papiers de Commerce, des moyens de diſtinguer les bons des mauvais & des médiocres, en un mot de ce qui doit être ſur cette matière la plus délicate qu'il y aît dans le Commerce, le fondement juſte & raiſonnable de la confiance du Négociant. La plus grande partie de ces papiers n'étant point une ceſſion d'un fonds actuellement exiſtant, mais un uſage continuel du crédit, & tout particulier aïant la liberté de produire ce papier dans le Commerce ſous la même forme, il eſt extrêmement difficile de diſtinguer le papier vrayement ſolide de celui qui ne l'eſt pas, & le Négociant ne ſçauroit apporter trop de ſoin dans le choix qu'il eſt ſans ceſſe obligé d'en faire.

Les autres papiers de Commerce ſont d'un ordre bien inférieur pour la commodité, l'utilité & même pour la confiance dans la circulation générale. Ces papiers ſont les billets au porteur, les billets à ordre & les billets pour valeur en marchandiſes. On les diſtingue en France par billets de finance & billets marchands. L'uſage des billets au porteur ou à ordre eſt borné à la finance. Le Commerce ne ſe charge point de leur circulation: ces billets à ſix mois, quelque-fois à plus long terme, y ſeroient d'autant moins propres, que les débiteurs ne ſont ordinairement connus que dans la finance. Il eſt rare qu'ils ſoyent accompagnés d'endoſſemens, ſur-tout d'endoſſemens de Négocians, car tous ces papiers en ſont ſuſceptibles.

A l'égard des billets marchands, ils entrent néceſſairement dans la circulation du Commerce, mais dans une circulation intérieure, & par conſéquent fort bornée. Comme ils ſont ordinairement à long terme, on les eſcompte même avec peine ſur la place. La forme de tous ces billets n'eſt qu'une

qu'une ſimple reconnoiſſance accompagnée d'une promeſſe de payer à un terme, qui ſe tranſporte par les endoſſemens, comme les lettres de change.

Les aſſignations ſont encore un papier de Commerce, mais d'un uſage auſſi fort borné: elles conſiſtent dans un mandat ou ordre, donné par un Négociant ſur ſon débiteur à un autre Négociant. L'aſſignation ſe tranſporte comme une lettre de change par un endoſſement.

Parmi les papiers de Commerce les lettres de change méritent donc la prémière attention du Négociant: c'eſt à en connoître la ſolidité, à bien diſtinguer celles dont le crédit ne peut être ſoupçonné, de celles dont le crédit eſt douteux, qu'il doit donner les plus grands ſoins. Les lettres de change circulent dans le Commerce pour argent comptant, & toujours avec cet avantage ſur l'argent, qu'elles portent intérêt par l'eſcompte qui s'en fait d'un tranſport ou endoſſement à l'autre. C'eſt le papier-monnoye qui jouït de la plus grande confiance & qui la mérite, lorsqu'il eſt formé par des Négocians ſolides. Mais attendu qu'il eſt libre à tous particuliers de mettre des lettres de change ſur la place, qu'un mauvais tireur trouve trop aiſément de mauvais accepteurs & de mauvais endoſſeurs, la circulation de toutes lettres de change n'eſt pas également fondée ſur un crédit inconteſtable. Il n'arrive même que trop ſouvent qu'un Négociant qui a joui d'un crédit paſſable, même quelque-fois d'un grand crédit, le perd dans un moment, & que ſes traites & ſes acceptations ne ſont qu'une reſſource préparée dans le ſecret de ſes affaires pour ſoutenir un credit ſur le point d'expirer ou des entrepriſes ruïneuſes, en un mot qu'un emprunt fait ſur la place au-delà des limites qu'exigent des affaires de Commerce conduites avec ſageſſe. Lorsqu'il circule dans le Commerce de pareilles lettres, un Négociant éclairé par l'expérience les reconnoit promptement, quoiqu'il n'y aît aucune règle écrite ſur une matière ſi délicate; il les rejette dans la négociation. C'eſt ici que le jeune Négociant a ſur-tout beſoin de ſuppléer au défaut de l'expérience par ſes lumières, par des connoiſſances particulières qui lui donnent une expérience anticipée.

Il n'eſt pas difficile à un Négociant, quelque jeune qu'il ſoit, de ſe mettre à couvert de la perte des lettres de change dont les tireurs, les accepteurs & les endoſſeurs n'occupent pour ainſi dire aucune place dans le Commerce; ou dont le Commerce eſt ſi foible qu'on ne peut les compter au nombre des Négocians de leur place. Il eſt toujours facile de s'en inſtruire, & il n'y a point de cas dans le cours ordinaire du Commerce, où la

néceſſité des affaires impoſe celle de recevoir de tels papiers en payement; ou d'en prendre ſur la place pour faire des remiſes à l'Etranger, ce qui ſeroit une faute d'une bien plus grande conſéquence: car le Négociant ne ſçauroit avoir trop d'attention à ne point endoſſer de papier de cette nature.

Il eſt une ſeconde ſorte de papier infiniment plus dangereuſe, parce qu'elle n'eſt produite dans la circulation que ſur une confiance déjà établie, ſur une confiance fondée. On a déjà vû ce papier ſur la place circuler avec honneur. Il n'a pas eſſuyé le plus leger ſoupçon, les meilleures maiſons de la place, & des places étrangères l'ont honnoré de leur ſignature par leurs endoſſemens. Ce papier de très bon qu'il étoit, eſt devenu très mauvais; il s'agit de le reconnoître tel. C'eſt l'affaire d'un moment, & c'eſt un moment fort critique, qu'il faut ſçavoir ſaiſir.

On peut facilement ſe tromper ici, & rejetter une bonne lettre de change; mais il n'eſt perſonne qui ne convienne qu'il vaut mieux refuſer de prendre une bonne lettre, que de courrir les risques d'une mauvaiſe. Si on étoit aſſuré qu'une maiſon ne multiplie ſa ſignature ſur la place, comme il arrive quelque-fois, que parce qu'elle eſt ſur le penchant de ſa ruïne, non-ſeulement on n'héſiteroit pas à refuſer de prendre ſes lettres, mais on devroit même en donner avis à ſes Correſpondans: il ſeroit à ſouhaiter, s'il étoit poſſible d'avoir des preuves inconteſtables d'un fait de cette nature, que tout le Commerce en général pût en être inſtruit dans le moment, comme d'un orage qui menace la fortune de pluſieurs maiſons. Mais il eſt rare qu'on puiſſe dans le Commerce rendre ce ſervice important, même à ſes Correſpondans, avec ſureté & ſans inquiétude. Car dans le cas où celui qui donneroit un tel avis, ſe ſeroit trompé, il auroit frappé un coup mortel à une maiſon de Commerce: il en auroit détruit la fortune en anéantiſſant ſon crédit; le mal ſeroit irréparable, & un aſſaſſinat ne ſeroit pas plus cruel. On ne ſçauroit avoir trop de reſpect & de ménagement pour le crédit des Négocians, même pour l'intérêt général du Commerce. Ainſi la probité exige rigoureuſement qu'en refuſant leurs lettres, ce refus ne ſoit jamais accompagné d'un ſeul mot, d'un ſeul geſte qui puiſſe donner atteinte à leur crédit. Le Négociant qui eſt dans le doute ne doit point laiſſer pénétrer le ſecret des raiſons de ſon refus.

C'est ainſi qu'en uſent les bons Négocians. Ils ſçavent qu'il arrive ſouvent qu'une maiſon de Commerce emprunte ſur la place dans des momens d'embarras, qu'il ſurvient mille circonſtances qui exigent des opérations

tions forcées, avec le ſecours desquelles, ſur-tout quand elles ne ſont que momentanées, une maiſon ſe relève, ſe ſoutient & devient enſuite floriſſante à force de ſageſſe, d'économie & de travail. Un bon Négociant s'apperçoit promptement de la ſituation de cette maiſon; il la rédoute, mais il eſpère & fait des vœux pour elle, & il a la probité de lui garder un ſecret qu'elle ne lui a pas confié.

Il n'y a point de place de Commerce où il n'y ait de bons agens de change ou Courtiers; & un bon Courtier ne ſe charge point de la négociation de papiers douteux. Mais le Négociant doit-il ſuivre la confiance d'un Courtier, quelque eſtime qu'il lui ſoit dûe? Le lui conſeiller, ce ſeroit dire à un homme qui doit toujours voir clair dans ſes affaires, de n'y regarder qu'avec les yeux d'autrui. La ſageſſe ne donne point ce conſeil. C'eſt ici que le Négociant doit imiter la prudence des aveugles qui ne poſent point le pied à terre ſans s'être aſſurés de la ſolidité du terrein. Le Négociant doit ſe connoître lui-même en lettres de change, & ſon intérêt en cette matière eſt aſſez important pour l'engager à donner à cette connoiſſance les ſoins qu'elle exige.

Le jeune Négociant doit donner ſes prémiers ſoins à connoître toutes les bonnes maiſons de Commerce de ſa place & celles des places étrangères, du moins le plus grand nombre qu'il lui eſt poſſible, ainſi que le plus grand nombre de ſignatures. Cette connoiſſance ſera moins étendue & moins difficile à acquérir, ſi le Commerce de ſa place eſt borné. Il ne lui ſera pas moins utile d'être informé autant qu'il eſt poſſible, du genre d'affaires dont chaque Négociant s'occupe. Indépendamment des moyens que cette connoiſſance fournit au Négociant pour étendre ſon Commerce dans différentes places, cette connoiſſance lui ſera utile pour juger du mérite des lettres de change.

Après ces prémières connoiſſances, que le jeune Négociant doit prendre dans ſa place, ou qu'il doit acquérir par une bonne correſpondance, & qu'il doit ſe procurer avec le plus d'exactitude qu'il eſt poſſible, il faut obſerver avec ſoin les différentes cauſes qui chez chaque Négociant donnent la naiſſance aux lettres de change.

Il faut diſtinguer parmi les lettres de change, celles qui ſont tirées ou acceptées par les Banquiers, de celles qui ſont tirées ou acceptées par les Négocians qui ne font point le Commerce de banque. Les prémières n'ont

jamais que deux cauſes; le bénéfice d'une commiſſion ou le bénéfice du change: car c'eſt à procurer ces deux ſortes de bénéfices que conſiſte le Commerce de banque. Les ſecondes n'ont pour cauſe qu'un payement; le bénéfice de commiſſion, celui du change ne s'y trouvant que comme des acceſſoires & par une ſuite néceſſaire de l'opération. Tels ſont en cette matière les fondemens de la confiance publique; ils demandent une attention de détail.

Un Banquier ſage ne tire jamais de lettres qu'à ſon avantage, le bénéfice du change toujours en ſa faveur, & il n'accepte que pour des maiſons reputées ſolides, également à ſon bénéfice. Celui qui tire à un change desavantageux, ou qui ſéduit par l'appas d'une commiſſion, ou quelque-fois engagé par de prémières acceptations qui l'ont mis à découvert, continue d'accepter pour une maiſon qui emprunte la place, qui fait des opérations forcées, rend ſa ſignature ſuſpecte; ce qui ſe réconnoit à des acceptations de traites tirées à un change desavantageux: car un Négociant ne tire à un tel change que forcé par la néceſſité de ſe faire des fonds, & preſſé par le beſoin. Cette opération dangereuſe ſe reconnoit encore aux retraites que fait le Banquier, ou ſur la même maiſon, ou ſur une autre qui lui eſt indiquée pour ſe procurer ſon rembourſement. Si dans ce cas on examine avec un peu d'attention cette maiſon, on la trouve embarraſſée, car cette ſituation tranſpire toujours un peu, & la maiſon tierce qui ſe prête aux retraites, eſt infailliblement mauvaiſe ou aſſociée aux embarras de la prémière. La fortune du Banquier qui a eu le malheur de livrer ſa ſignature, eſt infiniment compromiſe, & le Négociant qui reconnoit le caractère dangereux aux lettres qu'on lui préſente, ne doit pas leur donner ſa confiance, tant à cauſe des risques de perdre, que pour ſa tranquilité & l'honneur de ſon crédit.

Cette obſervation ne doit cependant pas être regardée comme une règle générale & applicable à toutes les places ſans exception. Les Banquiers prêtent ſouvent leur crédit aux Négocians ſans avoir égard aux changes. Toute leur attention conſiſte à s'aſſurer que les Négocians ſont ſolides & font des opérations de Commerce qui en leur rendant néceſſaire l'uſage du crédit, leur procurent des bénéfices bien ſupérieurs aux frais des traites & à la perte du change. La reputation du Négociant, l'étendue, la ſolidité de ſon Commerce & la ſageſſe du Banquier aſſurent le crédit de ces lettres, & ſont la baſe de la confiance publique.

A l'égard des lettres tirées ou acceptées par des Négocians, il faut diſtin-

tinguer celles qui ſont tirées ou acceptées par des Négocians qui font le Commerce de commiſſion. Il y a peu d'attention à faire aux avantages & aux desavantages du change à l'égard de ces lettres, parceque le Négociant-commiſſionaire qui accepte pour le compte de ſon commettant, a proviſion en main, & c'eſt la lettre de change dont le crédit eſt de la plus grande ſolidité. Il importe peu, que le propriétaire de la marchandiſe ou du fonds entre les mains de l'accepteur, aît tiré pour un beſoin preſſant à un change desavantageux, puisque les fonds de ſa traite ſont faits; & le Commerce de commiſſion eſt un Commerce ſi aſſuré qu'on n'a aucun embarras à redouter de la part de l'accepteur.

Les traites du Commiſſionaire pour ſe rembourſer ſur le Négociant qui lui a commis des achats, ont également une double ſureté: la ſolidité du Négociant qui travaille en commiſſion & le fonds de la traite qui exiſte actuellement chez le Négociant ſur qui la traite eſt tirée. Mais il eſt rare en ce cas que le Négociant qui a commis des achats, le rembourſe autrement qu'en faiſant tirer à ſon bénéfice; parce qu'il a ſur la place des moyens de remettre à ſon avantage ou tout-au-moins au pair pour s'acquiter. S'il en arrive autrement, ou le Négociant eſt gêné ou il travaille mal; mais dans l'un & l'autre cas la ſignature du Négociant-commiſſionaire eſt toujours ſolide: car il y a peu d'exemples de Commiſſionaires qui pour s'attirer des connoiſſances, expoſent leur crédit ou compromettent leur fortune en faiſant des achats ſur leur crédit pour compte d'autrui.

Les traites & les acceptations d'un Négociant données en payement de marchandiſes, ſont ſans-doute d'un ordre inférieur, mais cependant généralement d'un crédit ſolide; parce qu'on voit la cauſe dans l'achat des marchandiſes qui ſont chez le bon Négociant le gage de la ſolvabilité & de la confiance, & cela dans le cours ordinaire des opérations journalières de Commerce.

Le jeune Négociant doit ſe familiariſer promptement avec toutes ces obſervations, avec ces différentes gradations de la confiance publique, pour connoître à la prémière inſpection le mérite des lettres qu'on lui préſente. On ſent aſſez que ces obſervations exigent non-ſeulement une connoiſſance exacte du change, mais encore que le Négociant aît ſous ſa main la note des variations de tous les changes pendant quelques mois, pour voir ſi les lettres ont été tirées à un change avantageux ou desavantageux ou au pair. Dans le doute ſur la ſolidité du tireur, de l'accepteur, même du prémier endoſſeur d'une lettre de change, ou dans le cas où les ſignatures ſont in-

con-

connues, un ſeul endoſſement connu raſſure ou établit même la confiance. Le jeune Négociant doit être aſſuré qu'un bon Négociant n'auroit pas endoſſé la lettre, s'il n'avoit pas crû ſa ſignature en ſureté à la ſuite de celle du tireur, de l'accepteur ou de l'endoſſeur, dont la ſienne garentit la ſolidité. C'eſt ainſi qu'un Négociant de réputation & d'un grand crédit fait ſouvent connoître d'autres Négocians, aſſure & étend leur crédit en acceptant leur ſignature pour comptant. Cette ſignature eſt l'éloge le plus fort qu'on puiſſe faire du crédit d'une maiſon de Commerce.

Nous ne nous arrêterons point ici ſur l'uſage que le Négociant doit faire lui-même de la liberté qu'il a de tirer & d'accepter des lettres; nous avons traité cet article dans celui où nous avons traité du Crédit.

On doit encore obſerver dans le choix des lettres de change, ſi elles ſont conformes par la date de leurs échéances aux uſages des places d'où elles ſont tirées. Il y a peu de places dont les Négocians tirent à plus de deux ou trois uſances. Les lettres de ces places à plus long terme méritent rarement la confiance du Commerce. C'eſt là une connoiſſance encore très néceſſaire, mais qu'on acquiert bien vite & ſi facilement, qu'elle n'exige ici que cette obſervation générale.

Nous avons déjà obſervé que le Commerce eſt expoſé à des orages ſur terre comme ſur mer; qu'il a des faillites à craindre, comme des naufrages à redouter, & que toutes les reſſources du Négociant contre les faillites, ſont dans ſa ſageſſe & dans ſon habileté. Nous ne connoiſſons point de précautions plus ſages à prendre pour éviter l'écueil des faillites, que celles que nous venons d'indiquer. Nous devons convenir cependant que le Commerce préſente de tems en tems des évènemens au-deſſus de la prévoyance des plus habiles Négocians. Si l'on s'arrêtoit trop à des accidens de cette nature qui, quoi qu'on en diſe, arrivent fort rarement, on s'expoſeroit à s'abandonner à une crainte exceſſive, capable de répandre le découragement ſur toutes les opérations de Commerce; ce qui ſeroit ſans doute un grand obſtacle aux progrès de la proſpérité d'une maiſon. La prudence trop craintive en multipliant trop les risques ou en les groſſiſſant aux yeux du Négociant, eſt ſouvent une ſource d'erreurs ou la cauſe d'une inaction ennemie de l'induſtrie & du Commerce, ennemie ſur-tout des grands ſuccès. Il eſt presque impoſſible de préſcrire en cette matière, de juſtes bornes, des limites préciſes entre une témérité tôt ou tard funeſte dans les affaires de Commerce, & une hardieſſe ſage & réflechie qui eſt le fruit des lumières & de l'expérience.

*Du*

## *Du Commerce de Banque.*

La Banque eſt un Commerce d'argent & de crédit. L'art du Banquier conſiſte à faire circuler l'un & l'autre dans toutes les places de Commerce avec bénéfice; & ce bénéfice, il ne peut l'attendre que des variations des changes. Le Banquier doit donc avoir ſans ceſſe les yeux ouverts ſur les changemens, qui ſurviennent dans le cours du prix du change entre les différentes places qui ont une correſpondance mutuelle: il doit encore en étudier les cauſes pour en prévoir les ſuites. C'eſt avec le ſecours d'une connoiſſance exacte & profonde des variations des changes & de leurs cauſes, que le Banquier fait ſans ceſſe avec bénéfice l'opération de Commerce connue ſous le nom d'*arbitrage*.

On entend par *arbitrage* en matière de change, le bénéfice qu'un Banquier peut ſe procurer d'une remiſe ou d'une traite ſur une place préférablement à une autre. *Ricard* définit l'arbitrage, une négociation d'une ſomme en change une ou pluſieurs fois réiterée, à laquelle un Banquier ne ſe détermine qu'après avoir examiné par pluſieurs règles de quelle manière elle lui tournera le mieux à compte. Cette opération a pour objet de ſe procurer un bénéfice ſuivant le cours des changes & en faiſant paſſer une ſomme par différentes places. Le Banquier remet & tire auſſi par ſpéculation lorsqu'il peut prévoir l'abondance ou la diſette d'argent ſur une ou pluſieurs places. On doit conclure de là que le Banquier eſt ſans ceſſe à découvert ou par des traites, ou par des acceptations, ou par des ordres, ou par des endoſſemens, & que la Banque eſt par conſéquent la branche de Commerce la plus difficile & la plus orageuſe, tant par la connoiſſance profonde du change & des loix du calcul qu'elle exige, que par la multiplication des écritures & la quantité infinie de Correſpondans que le Banquier doit avoir dans toutes les places, dont le choix eſt fort délicat & dont le grand nombre multiplie infiniment ſes risques, ſur-tout lorsqu'il fait la banque par commiſſion qui eſt dans pluſieurs places, principalement en Hollande, la branche de la banque la plus riche, la plus importante & la plus utile au Commerce.

Il eſt heureux pour le Commerce en général, comme nous l'avons obſervé ailleurs, qu'il y ait dans toutes les places de Commerce, des hommes du prémier mérite qui s'occupent de cette branche de Commerce, qui n'a pour

objet que la circulation & ſur-tout la circulation du crédit, à laquelle ils donnent par leurs opérations journalières une étendue & une activité dont le Commerce ne ſçauroit ſe paſſer. On n'eſtime peut-être pas aſſez des Citoyens qui paſſent leur vie à calculer la circulation des denrées & des marchandiſes, celles de l'or & de l'argent, & des ſignes qui repréſentent l'un & l'autre; qui donnent par un travail continuel la plus heureuſe étendue à cette ſomme de crédit général qui eſt la principale baſe de l'activité de la circulation & du Commerce. La politique doit aſſigner un rang diſtingué à ces Négocians qui ſemblent ne jouïr d'une grande fortune & d'un grand crédit, que pour entretenir continuellement dans différentes places une abondance de ſignes répréſentatifs ſans laquelle toutes les affaires de Commerce y ſeroient languiſſantes; qui obſervent ſans ceſſe la marche des affaires politiques, leur liaiſon avec celles du Commerce; qui calculent les forces & les reſſources des Etats, & ſçavent dans des momens intéreſſans rendre des ſervices très importans à leur patrie.

---

## *De l'Eſcompte.*

L'USAGE de l'Eſcompte touche de trop près à celui des papiers de Commerce, pour le paſſer ſous ſilence. L'eſcompte eſt proprement l'achat du tranſport des papiers de Commerce, & le prix de ce tranſport eſt reglé par le cours de l'intérêt de l'argent ſur la place. Le papier qui ſe négocie ſur la place au-deſſous de ce prix, perd & cette perte eſt un avertiſſement d'un diſcrédit très dangereux. Le Négociant doit être ici inſenſible à l'appas du gain. Il doit prendre d'ailleurs toutes les précautions que nous avons expliquées ſur le choix du papier qu'il veut eſcompter. Nous avons dit encore un mot de l'uſage de l'eſcompte dans l'article du crédit.

---

## *Du Commerce de l'Amérique.*

L'UTILITE' des hommes pour un Etat eſt une matière de calcul. Tout Citoyen qui a du bien ou de l'induſtrie, qui en fait uſage pour procurer aux autres des moyens de ſubſiſter, eſt un homme utile. Il l'eſt encore plus, ſi de ſes richeſſes ou de ſon induſtrie il en réſulte des produits propres pour le Commerce étranger, & qui attirent l'argent des autres Nations.

tions. C'eſt-là ce qui caractériſe l'utilité des habitans des Colonies de l'Amérique. Ils créent un bien qui n'exiſtoit pas, en défrichant une terre qui ne rapportoit rien; ils contribuent à la ſubſiſtance des habitans de leur Patrie par la conſommation de ſes denrées & de ſes manufactures, qu'ils payent par un échange de denrées dont l'Etat ne peut ſe paſſer, & qui lui donnent le double avantage de fournir à une grande augmentation d'induſtrie & en même tems à une grande exportation très riche.

On a calculé en Angleterre le nombre d'Ouvriers & de Manufacturiers, que la conſommation des habitans des Colonies à ſucre fait ſubſiſter en Angleterre. On a démontré que les Anglois des Iſles ſont dans la claſſe des Citoyens qui contribuent le plus à enrichir l'Etat; & qu'il n'y a aucun d'eux, l'un dans l'autre, qui ne fourniſſe les moyens de ſubſiſter à cinq perſonnes en Angleterre. D'où l'on conclut qu'un ſeul habitant des Colonies eſt auſſi utile à la Patrie que le peuvent être les cinq perſonnes qu'il y fait ſubſiſter.

Il eſt heureux pour les Négocians des Nations qui ont des Colonies, que le Commerce de l'Amérique, le Commerce le plus utile, le plus riche pour leur Patrie, ſoit en même tems, celui qui leur préſente les occaſions les plus fréquentes de ſpéculations heureuſes, & de ſoutenir, d'étendre même tous les jours par un travail infiniment utile pour eux, la richeſſe nationale. Car c'eſt la ſageſſe & l'activité de leurs opérations avec les Colons, qui animent, qui excitent ſans ceſſe l'émulation de ces derniers à étendre leur culture, à augmenter les envois des productions de l'Amérique en Europe.

Ce Commerce conſiſte dans l'envoi des marchandiſes d'Europe, en marchandiſes ſèches & en commeſtibles, & dans les retours des denrées de l'Amérique. Les habitans des Colonies de l'Amérique ont les mêmes beſoins que ceux d'Europe, ſi on en excepte les vêtemens d'hyver, que leur climat leur rend inutiles; & ils n'ont ni vins, ni eaux-de-vie, ſi ce n'eſt les eaux-de-vie de ſucre; ni farines, ni ſalaiſons, ni aucune ſorte de manufactures. Il faut leur porter des étoffes légères, des toiles de toutes ſortes, de la clinqualerie, des parures, des bas, des chapeaux, des meubles, des utenciles de toute eſpèce; des armes & des munitions de guerre. Le Négociant qui ſe livre à ce Commerce doit, pour le ſuivre avec ſuccès, connoître les prix & les qualités de tous ces articles, ceux qui y conviennent le mieux. Ce Commerce exige une aſſez grande connoiſſance d'une infinité de productions de l'art. Car il faudroit attendre peu de ſuccès d'une cargaiſon qui ne ſeroit pas bien aſſortie: toutes les cargaiſons pour l'Amérique doivent l'être;

& celles qui le ſont le mieux, ſont auſſi celles qui donnent le plus d'avantage: même les cargaiſons de commeſtible, qui ſont quelque-fois les plus heureuſes, veulent être bien aſſorties. C'eſt la branche de Commerce dans laquelle la concurrenee cauſe le plus de révolutions momentanées, & qui donne par cette raiſon les plus grands risques & les plus grands bénéfices. Les denrées de l'Amérique ſont auſſi ſujettes à de mauvaiſes récoltes, ſurtout les Indigos. L'habileté du Négociant conſiſte à tourner ces révolutions à ſon avantage; à mettre ſes navires à couvert d'une mauvaiſe vente, ou d'une vente foible, des frais de démeurage & d'un faux fret.

Il eſt rare qu'une Colonie manque en même tems de tous les articles qu'on peut y envoyer, mais il eſt rare auſſi qu'elle aît une abondance égale de tout à l'arrivée de chaque vaiſſeau. C'eſt là la raiſon qui exige que le Négociant donne une grande attention à l'aſſortiment de ſa cargaiſon. A cette attention il doit ajouter celle de n'employer que des navires d'un port médiocre; c'eſt-à-dire depuis cent jusques à deux-cent ou deux-cent-cinquante tonneaux. Il en réſulte une vente plus prompte, un chargement pour le retour bien plûtôt formé, & moins de frais de démeurage, frais qui abſorbent une partie du bénéfice du voyage, & donnent quelque-ſois de la perte. Un petit vaiſſeau donne encore un grand avantage pour le fret, car le fret eſt une branche de ce Commerce, qu'un bon Négociant ne néglige pas. Lorsqu'un vaiſſeau eſt d'un grand port, le Négociant eſt obligé de le charger pour ſon compte à moitié ou aux deux tiers, avant que perſonne veuille y prendre du fret, tant à cauſe de la lenteur de ſon expédition, que parceque les propriétaires des denrées ne veulent point les placer au fonds d'un navire.

On ſpécule ordinairement ſur les avis de la Colonie. Ces avis doivent être combinés avec le nombre des vaiſſeaux expédiés depuis quelques mois, & comme il eſt à préſumer que tous les Négocians qui ſuivent le même Commerce, ont reçu en même tems de ſemblables avis, ce ſera au Négociant qui aura le plûtôt expédié ſon navire, & dont le navire ſera le meilleur voilier, qui en profitera: car l'abondance ſuccède promptement à la diſette, & par cette raiſon il eſt quelque-fois plus avantageux d'y porter de certains articles, dont les avis aſſurent que la Colonie ne manque pas.

Les marchandiſes de retour ſont rarement au choix du Négociant. Il faut qu'il établiſſe le bénéfice de ſon voyage ſur le haut prix de la vente de ſes marchandiſes d'entrée à la Colonie. Celles de ſortie lui donnent ordinai-

re-

rement de la perte plus ou moins; il les aſſortit autant que les payemens qu'il eſt obligé de recevoir, peuvent le lui permettre, car on ne paye qu'en denrées; & le plus ou le moins de bénéfice de ſon voyage dépend enſuite des prix courans des denrées de l'Amérique, qu'il trouve à ſon retour en Europe, qui varient ſuivant l'abondance des retours & la demande de l'Etranger.

Toutes les opérations de ce Commerce ſe font en Amérique par un habitant Négociant-commiſſionaire, ou par un Capitaine *géreur*; & dans ce dernier cas, tout Négociant prudent doit avoir un bon Correſpondant auquel le Capitaine laiſſe le ſoin de vendre la partie de ſa cargaiſon, qu'il n'a pû vendre, lorsqu'il a pû s'expédier avec une partie du produit de ſa cargaiſon & un bon fret.

Beaucoup de Négocians des ports de France, ſur-tout des ports du Ponent, ont fait des voyages aux Colonies Françoiſes, & c'eſt une expérience acquiſe qui doit leur donner un grand avantage. Les Colons ſont pour eux une Nation étrangère, qu'ils ne ſçauroient trop bien connoître: c'eſt chez eux qu'ils apprennent mieux leurs uſages, leurs gouts, leurs mœurs, leurs forces & leur manière de traiter. Quelques-uns même ont acquis des *Habitations* ou *Plantations*, ou y ont part; ce qui pourroit rendre en France ce Commerce plus riche pour le Négociant & pour l'Etat, ſi le François y portoit les mêmes ſoins & le même eſprit d'économie, que les Négocians Hollandois employent au Commerce de leurs Colonies de Berbice & de Surinam.

Les Négocians d'Amſterdam enviſagent les Colonies Hollandoiſes de tous les côtés qui peuvent les rendre reſpectivement le plus utiles pour eux & pour les Colons. Les uns prennent part à leurs Plantations, ou les reçoivent en hypothèque, pour des avances conſidérables qu'ils leur font à un demi pour cent par mois, lorsque les Colons méritent d'ailleurs par leur culture ou leurs améliorations, la confiance des Négocians. D'autres achettent même des Plantations, & ſçavent les mettre en valeur. Ce ſont là des encouragemens, qui améliorent les Plantations, qui multiplient les défrichemens, & qui ont déjà rendu le Commerce de l'Amérique aſſez riche pour faire croire que Surinam ſeul eſt plus utile aujourd'hui à la République, que le Commerce des Indes Orientales. Toute l'attention du Négociant Hollandois conſiſte eſſentiellement à ne livrer ſa confiance qu'à des Colons ſages & économes, & il y a peu de Colons de cette Nation qui laiſſent déperir leurs Plantations, & qui veuillent ſe priver des avantages d'une correſpondance, qui ſoutient ou augmente ſans ceſſe leur fortune.

*Des Avis, & de la légitimité des Bénéfices du Commerce en général.*

Le Commerce demande des ſpéculations, & les Avis en ſont l'une des principales baſes. Le ſpéculateur combine des faits & des circonſtances, qu'il ne doit jamais ſuppoſer, & qu'il ne peut connoître que par des avis. Si le Négociant ne peut être trop circonſpect dans les avis qu'il donne, car il doit en donner à ſes Correſpondans, il ne ſçauroit donner trop d'attention à ceux qu'il reçoit, ſur-tout pour diſtinguer ceux dont on ne peut profiter ſans bleſſer les loix de l'exacte probité.

Il y a des vérités morales pour leſquelles le ſentiment n'attend pas la diſcuſſion, parce qu'il ſuffit de les entendre pour les avouer. Il n'eſt cependant pas inutile de les rappeller à ceux qui peuvent les oublier ou être tentés d'en éluder la pratique dans des occaſions délicates où le pas eſt gliſſant, où ſur une pente rapide on eſt encore pouſſé par l'affus de l'intérêt qui nous aveugle & nous précipite.

La bonne foi ſera toujours l'ame du Commerce: elle ſuppoſe la candeur, la droiture, & même la ſimplicité, qualités qui jointes à la prudence éclairée attirent au Négociant la confiance, & n'excluent point l'habileté (*a*).

Les vérités morales de l'état du Négociant ſont dans ſon cœur: c'eſt à lui à ſe juger & à diſcerner l'honnête de l'injuſte, ce qui eſt permis & ce qui ne l'eſt pas, dans ces circonſtances où il ne doit pas faire aux autres ce qui ne doit pas être fait envers lui. Cette règle ſure, invariable, & qui a ſes bornes, lui apprend, quand il la fait ſervir à meſurer ſes actions, que là où il ne court aucun risque, il ne doit avoir aucun profit. Ainſi il lui ſera aiſé de déterminer ſur la ſimple expoſition des avis certains qu'on reçoit dans le Commerce, ceux dont il peut honnêtement faire uſage.

On appelle un avis certain celui que nul autre que le Négociant qui le reçoit, ne peut avoir, qui ne laiſſe aucun doute & dont la publicité eſt cependant néceſſaire, parce qu'il doit influer ſur toutes les opérations & ſur tous les mouvemens du Commerce en général. Par exemple: je reçois par un

(*a* Conjunctam cum juſtitia prudentiam. Cic. de Offic. lib. 2.

un Courier extraordinaire le prémier avis d'une augmentation d'eſpèces, d'une déclaration de guerre imprévue, &c. Dans l'un & l'autre cas, je ne divulgue pas mon ſecret; j'achette ſubitement des marchandiſes & je ſurprend le vendeur néceſſairement moins inſtruit que moi, ſans craindre le reproche qu'il me fera tôt ou tard, & qu'il ſera bien en droit de me faire. On a vu dans ce prémier cas le ſpéculateur obligé d'annuler ſes achats, & prévenir la condamnation d'un tribunal qui auroit jugé le fait puniſſable. Que ſeroit-ce de celui qui, aſſureur ſur un navire, profiteroit à l'inſçu des autres, de l'avis certain de ſon naufrage pour ſe faire réaſſurer, ou qui au contraire aſſureroit ſur un autre vaiſſeau, aïant ſeul le prémier avis de ſon arrivée à la côte? Les mœurs ſont déjà bien corrompues lorsque des hommes connus, pour s'être deshonorés par de pareils traits, ne ſont pas flétris publiquement de manière à être exclus de la Société, & jouïſſent impunément, comme on dit, de la perte de leur réputation.

Il y a des avis certains & particuliers, qui quoique aſſurés, n'ont ni les mêmes objets, ni ſouvent le même dégré de certitude que ceux dont on vient de parler, & dont un Négociant peut faire uſage ſans faire tort à celui dont l'ignorance tourne au profit de l'homme inſtruit. Tel eſt l'avis d'une révolution naturelle que tout Négociant bien informé peut apprendre. Le Négociant a l'œil ouvert ſur tous les marchés où il peut achetter & vendre. Un avis utile eſt ſouvent le fruit unique & tardif des correſpondances qu'il entretient, des dépenſes qu'il a faites en voyages pour les acquérir, & des frais qu'il fait actuellement en ports de lettres. L'avantage d'acheter le prémier ſur l'avis ou l'annonce d'une mauvaiſe récolte, d'un évênement deſtructeur, eſt le prix de la diligence d'un Correſpondant, ou de la bonne conduite d'un navire qui devance tous les autres. Un Négociant profite d'une découverte qu'il n'eſt pas obligé de manifeſter: exactement informé il combine des opérations, il forme une entrepriſe heureuſe ſur le calcul du prix des choſes qu'il juge devoir être le plus recherchées. Le vendeur ne peut ſe plaindre que de ſon ignorance, ou de n'avoir pas eu la même activité.

L'ancienne Philoſophie, quoique moins éclairée que la nôtre, étendoit encore plus loin que nous les maximes de la bonne foi dans le Commerce ou dans les achats des particuliers. On ne doit jamais dans le Commerce, diſoit un Ancien (*b*), feindre ce qui n'eſt pas, ni diſſimuler ce qui eſt; & un hom-

(*b*) Ex omni vita ſimulatio diſſimulatioque tollenda eſt. Ita nec ut emat melius nec ut vendat, quidquam ſimulabit, aut diſſimulabit Vir bonus. Nunquam igitur ut utile peccare, quia ſemper eſt turpe: & quia ſemper eſt honeſtum Virum bonum eſſe, ſemper eſt utile. Cic. de Offic. lib. 3.

homme de bien ne fera jamais l'un non plus que l'autre, ni pour vendre plus chèr, ni pour acheter à meilleur marché. Il doit demeurer pour conſtant, ajoute-t-il encore, qu'il n'eſt jamais utile de mal-faire, puisque ce qui eſt honteux ne ſçauroit être utile, & qu'il eſt toujours utile d'être homme de bien, parceque ce qui eſt honnête eſt toujours utile.

Il n'y a pas de milieu dans la profeſſion du Négociant. Soyez heureux, hardi, & ne ſoyez point délicat ſur les moyens, vous ſerez riche; ſoyez prudent, malheureux & rigidement honnête-homme, vous ne vous élèverez que difficilement au-deſſus de la médiocrité. Le ſage qui ne ſe permet aucun gain illicite, qui ne ſait pas légitimer un profit injuſte ou douteux, ne refuſera pas auſſi les dons de la fortune, ni le prix d'un travail aſſidu. Comme il n'aura pas à rougir d'un bien juſtement acquis, il pourra ſans crainte, ſans oſtentation, & avec aſſurance avouer ſon opulence (*c*).

Il ne ſuffit pas au Négociant de vouloir être intègre, pour l'être en effet. La probité a beſoin de lumières dans l'état de Négociant, plus que dans tout autre: car il n'en eſt point où l'homme ſe trouve ſi ſouvent ſon propre juge. Le Négociant doit continuellement concilier la balance de la fortune avec celle de la juſtice. On ne ſçauroit donc apporter trop d'attention à diſtinguer les avis de Commerce qui permettent au Négociant d'agir, & ſans le ſecours desquels il ne ſçauroit ſpéculer, des avis dont la droiture de ſon état lui interdit l'uſage; puisque c'eſt ſur les avis que la probité du Négociant peut être le plus ſouvent & le plus facilement compromiſe.

On peut diſtinguer les avis de Commerce en avis *généraux* ou *communs*, & en avis *particuliers*.

On peut régarder comme avis *généraux* ou *communs*, ceux que tous les Négocians ſe procurent & reçoivent par la poſte; qui leur apprennent l'arrivée des vaiſſeaux, les naufrages, l'abondance ou la diſette des denrées ou marchandiſes, la demande ou le calme, les prix courans actuels, & quelque-fois l'apparence d'augmentation ou de diminution, &c. Il n'eſt point de Négociant qui n'aît pris les plus juſtes précautions pour ſe procurer ces ſortes d'avis, & qui n'en reçoive: & ces avis très utiles aux Négo-

cians

(*c*) Sicut ſapiens nullum denarium intra limen ſuum admittat malè iniraniem, ita & magnas opes, munus fortunæ fructumque virtutis non repudiabit, non excludet, audaciter & propalam erit dives. Senec. de Vit. beat. c. 23.

cians qui ſçavent en profiter, ſont infiniment précieux au Commerce, en ce qu'ils ſont le principe de la concurrence, & l'agent de la circulation qui lui eſt ſi néceſſaire.

Un Négociant d'Amſterdam reçoit un avis de l'Andalouſie que les oliviers y ont ſouffert. Non-ſeulement il ne ſe défait pas de ſes huiles, mais il fait acheter une grande quantité de ce qui s'en trouve en ville, comptant ſur une augmentation de prix, parceque l'Andalouſie n'en fournira pas tant qu'à l'ordinaire. Pluſieurs Négocians peuvent avoir reçu le même avis, même ceux qui ont des huiles en vente, ſans que le prix augmente, juſques à ce que la demande ſe multiplie. L'art du Négociant conſiſte dans ce cas à prévenir la concurrence par la prompte exécution de ſa ſpéculation, & à ne pas ſe laiſſer ſéduire par des avis d'une récolte manquée, qui quelque-fois ne ſont fondés que ſur des apparences trompeuſes. L'incertitude, car il y en a toujours peu ou beaucoup, retient ordinairement dans ce cas la concurrence en ſuſpens pour quelque tems, & expoſe toujours le ſpéculateur diligent à quelques risques.

Hambourg eſt l'une des prémières places de Commerce de l'Europe. C'eſt un riche entrepôt des marchandiſes du Nord & de celles du Midi. On y porte & elle tire auſſi elle-même par ſa propre Navigation, de France & de Hollande, des vins, des eaux-de-vie & de toutes les denrées du Levant & de l'Amérique. Il eſt naturel par conſéquent que dans le cours ordinaire du Commerce, toutes ces denrées auxquelles les droits d'entrée, de ſortie, de commiſſion, de magaſinage, le fret & l'aſſurance ont déjà donné une valeur nouvelle, ſoient plus chères à Hambourg, qu'en France & en Hollande. Il arrive cependant aſſez ſouvent des momens où d'habiles Négocians, ſur-tout d'Amſterdam, font de très bonnes ſpéculations ſur les prix des mêmes denrées à Hambourg, & les font revenir en Hollande avec un bon bénéfice. Cela arrive quand on a trop envoyé à Hambourg, & que les mêmes denrées manquent enſuite en Hollande, où il ſurvient de la demande. Mais pour s'aſſurer un bénéfice dans ces opérations de Commerce, le Négociant doit prévoir de bonne heure que quelque marchandiſe augmentera, & être des prémiers à donner des ordres à Hambourg pour en faire acheter. C'eſt de ſon intelligence employée à ſe procurer de bons avis dans ce cas ſingulier obſervé par un petit nombre de Négocians, & de la promptitude dans l'exécution, que dépend le ſuccès de la ſpéculation.

Personne ne peut douter de la légitimité des opérations de Commerce

que font les Négocians en conſéquence de ces ſortes d'avis; & il ſeroit bien facheux pour le bien général du Commerce, qu'on put faire naitre chez les Négocians des ſcrupules à ce ſujet. Car ce ſeroit ralentir l'activité du Commerce que les avis raniment par-tout où il eſt languiſſant. D'ailleurs ces opérations ſont toujours accompagnées de quelque ſorte de risque.

Les avis *particuliers* ne ſont point dans la marche ordinaire du Commerce: ils n'appartiennent point comme les autres au général des Négocians. Un très petit nombre d'entr'eux peuvent s'en procurer, & c'eſt préciſément à cauſe que ces ſortes d'avis ne ſont à la portée que de fort peu de gens, que le Négociant qui a la facilité de ſe procurer cet avantage, doit être extrêmement attentif à diſtinguer ceux de ces ſortes d'avis, dont il peut faire uſage légitimement & ſans compromettre la probité de ſon état.

La ſechereſſe, la grêle ou une maladie contagieuſe, qui attaque quelquefois les oignons du ſaffran, en font manquer entièrement la récolte dans le Gatinois. Un Négociant d'Amſterdam en reçoit la nouvelle par un Courrier que lui expédie ſon Correſpondant, & il achette en conſéquence tout le ſaffran qui ſe trouve ſur la place. Un autre Négociant de la même ville reçoit l'avis par un Courrier, que ſuivant l'avis reçu des Indes Orientales les vaiſſeaux de la Compagnie d'Angleterre n'apporteront point de poivre cette année; en conſéquence il fait de grands achats de poivre. Un autre apprend par un Miniſtre, que la guerre va être déclarée inceſſamment, & que les armées agiront dans les Pays-Bas, & fait de grands amas d'eau-de-vie aportée des armées. Un autre enfin ſe procure par un Courrier la nouvelle certaine que les préliminaires de paix, ou le traité même eſt ſigné; & il en profite pour faire acheter des fonds publics d'Angleterre.

Tous les avis particuliers & autres de ce genre, peuvent donner lieu à des ſpéculations très lucratives, mais avec différens dégrés de certitude dans le ſuccès; & c'eſt le plus ou le moins de certitude de ſuccès, qui doit décider le Négociant ſur la légitimité de ſon opération. Nous n'admettons point ici cette doctrine inutilement ſevère, que quelques hommes peu ſcrupuleux eux-mêmes dans le ſecret de leurs affaires, affectent de montrer dans le public ſur cette matière. Egalement avides d'une grande réputation de probité & de fortune, ils condamnent en public des opérations qui les ont enrichis dans le ſecret de leurs comptoirs. Ce ſeroit décourager cet eſprit de ſpéculation qui donne la vie au Commerce, qui en eſt, pour ainſi dire, l'ame par l'activité qu'il donne à la circulation des denrées & des marchandiſes. La ſcience du Négociant ſeroit bien moins

utile,

utile, ſi on en retranchoit l'art de ſpéculer; & le Négociant n'eſt point habile, s'il n'a cette ſagacité, ce talent heureux d'appercevoir promptement les liaiſons des choſes, de prévoir avec une ſorte de certitude les ſuites des évènemens, & de combiner exactement les probabilités des ſuccès. Mettre par des ſcrupules mal-fondés, des entraves à cette ſagacité précieuſe des génies ſpéculatifs, ce ſeroit nuire évidemment au Commerce qui leur doit en grande partie ſon activité. Si les ſpéculations des Négocians ſont non-ſeulement très utiles, même très néceſſaires au bien du Commerce en général, qui ſouvent languiroit ſans elles, elles ſont elles-mêmes très licites. Le gain eſt le but des ſpéculations, comme il eſt le but du Commerce en général; mais c'eſt un but légitime, but ſans lequel on conçoit aiſément que perſonne ne voudroit s'expoſer aux risques du Commerce, & en eſſuyer les travaux: il ſuffit que l'on n'employe que de bonnes voyes pour parvenir à ce but. Tout achat de marchandiſes fait par ſpéculation, eſt donc fondé ſur une opinion d'augmentation de prix, ſans laquelle la ſpéculation n'auroit pas eu lieu; mais perſonne n'a droit de ſçavoir ſur quoi un Négociant ſe fonde lorsqu'il conjecture que le prix de tel ou de tel article augmentera.

Mais ne peut-on pas en reſpectant le génie ſpéculatif ſi néceſſaire au bien général du Commerce, aſſigner les limites auxquelles la probité du Négociant doit arrêter ſes ſpéculations? On doit regarder comme un principe inconteſtable que c'eſt l'incertitude du ſuccès des entrepriſes, & les risques qui en ſont inſéparables, qui légitiment tous les bénéfices du Commerce, quels qu'ils ſoient; lorsque d'ailleurs la ſpéculation n'a point pour objet un Commerce proſcrit par les loix. Si l'on examine ſur ce principe toutes les ſortes d'avis particuliers qu'un Négociant peut ſe procurer, on n'en trouvera que fort peu dont il ne lui ſoit pas permis de profiter.

Ce n'eſt pas parceque les avis particuliers précèdent les avis publics, que peu de Négocians ſont à portée de ſe les procurer; que presque tous exigent la dépenſe de l'envoi d'un Courrier, qu'on peut ſe permettre de regarder comme illégitime les ſpéculations que des Négocians font en conſéquence de ces avis; mais c'eſt uniquement dans le cas où l'avis annonce un fait, ou un évènement dont la certitude eſt inconteſtable, comme l'avis de la ſignature de préliminaires de paix ou d'un traité, donné par un Miniſtre: ce Négociant qui ſe procure un tel avis, peut faire des achats ſans limites, & s'aſſurer dans un moment un gain immenſe ſans courrir le moindre risque. Cette certitude d'un ſuccès infaillible anéantit entièrement le ſeul tître de la légitimité des gains du Commerce. Une certitude auſſi parfaite n'accom-

pagne aucune de ſes opérations. On rend alors l'opération bien criminelle lorſqu'on affecte de faire vendre d'une main des effets, pour en avilir le prix, pendant qu'on en fait faire de l'autre une eſpèce d'acquaparemment. La ſpéculation d'un Négociant en conſéquence d'un tel avis, reſſemble à celle de celui qui aſſure un navire dont il ſait l'arrivée, ou qui en fait aſſurer un dont le naufrage lui eſt connu. L'avis d'un Miniſtre qui eſt la confidence du ſecret du cabinet, porte la même certitude, & le Négociant qui en profite, ne bleſſe pas moins les loix de la probité, que celui qui aſſure un navire qu'il ſait arrivé, ou qui fait aſſurer un dont il ſait le naufrage; & que celui qui profite, ſoit de l'ignorance ſoit du mauvais état des affaires d'un vendeur, pour acheter des marchandiſes à un prix vil au-deſſous du cours de la place. Dans tous ces cas il y a du vol, & c'eſt la certitude du ſuccès qui en eſt l'unique principe.

Si l'on admettoit un autre principe ſur cette matière délicate, on répandroit des ſcrupules infinis & très nuiſibles à l'activité du Commerce, ſur toute la conduite des Négocians. Si l'on examine ſur ce principe les avis particuliers, qui ne ſont point la confidence du ſecret d'un cabinet, ou l'atteſtation de l'arrivée ou du naufrage d'un navire, on les trouvera tous accompagnés d'une ſorte d'incertitude plus ou moins grande, & les opérations qui ſe font en conſéquence dans le Commerce toujours auſſi accompagnées de quelque risque. On a vû des Négocians perdre conſidérablement ſur des amas d'eau-de-vie faits en conſéquence de l'avis d'une guerre aſſurée; ſur des achats d'huiles, de ſaffran, & d'autres denrées, ſur l'avis d'une récolte manquée. Il eſt ſouvent arrivé ou que ces avis étoient mal-donnés, ou que la diſette de denrées dans un pays où la récolte a ſouffert, s'eſt trouvée enſuite remplacée par l'heureuſe récolte des mêmes denrées en d'autres lieux, qui ont établi l'abondance dans les marchés ſur leſquels les ſpéculations ont été portées: & il n'eſt pas rare de voir des Négocians ſe refuſer à ces ſortes d'avis ou ne s'y livrer par la crainte d'expoſer leur fortune ou leur crédit, qu'avec une grande modération, ce qui eſt un parti toujours ſage.

Les avis qu'on peut recevoir de la priſe d'une place, de l'arrivée d'un ou pluſieurs vaiſſeaux des Indes par un Courrier qui devance les Courriers ordinaires, ne portent point une plus grande certitude. On ne ſe livre point ſans risques à de pareils avis, qu'on a ſouvent vûs contredits. D'ailleurs ces ſortes d'avis ne portent que des nouvelles publiques, & le Négociant qui les reçoit, n'eſt point le dépoſitaire d'un ſecret, d'un fait certain, mais d'un fait rendu public dans le lieu d'où le Courrier eſt expédié, & dès que

le

le Négociant ne ſe procure d'autre connoiſſance que celle qui apartient au public, perſonne ne peut ſe plaindre des opérations qu'il fait en conſéquence ; parceque d'un côté tous les Négocians peuvent ſe donner le même avantage, & que de l'autre cet avantage eſt toujours accompagné d'incertitude & de risques. N'a-t-on jamais reçu en effet la nouvelle d'une grande victoire, qui peu de jours après ſe trouvoit convertie en une entière défaite, ou en une retraite heureuſe? Les avantages de la priſe d'une ville dans les Indes Orientales ne peuvent-ils pas être balancés peu de jours après par la perte d'une Colonie en Amérique, ou d'un Fort à la côte d'Afrique? L'avis des Indes que la Compagnie d'Angleterre n'aporte point de poivre, aſſure-t-il que l'indigence des retours de cette Compagnie en cette épicerie, ne ſera pas remplacée dans le Commerce par l'abondance des retours des autres Compagnies d'Europe? L'avis que le ſaffran Gatinois a manqué, en ſuppoſant que le Correſpondant qui le donne, ne s'eſt point trompé ſur le plus ou le moins de diſette, aſſure-t-il celui qui reçoit cet avis de la diſette ou de l'abondance en Eſpagne qui peut être telle, que la diſette du Gatinois ne faſſe aucune ſenſation ſur le Commerce?

Dans tous ces cas une ſorte d'incertitude eſt inſéparable de ces avis particuliers, & telle que bien des Négocians ne daignent pas faire la dépenſe de ſe les procurer ; & cette incertitude eſt bien ſuffiſante pour légitimer les ſpéculations, que des Négocians peuvent faire ſur ce principe. Les ſpéculations du Commerce ne peuvent ſe faire que ſur des faits, & l'art de ſpéculer conſiſte eſſentiellement à ſe procurer la certitude des faits autant qu'il eſt poſſible. Or ſe procurer cette certitude des faits par le Courrier ordinaire, ou par un Courrier qui devance ce Courrier ordinaire, c'eſt ſe procurer toujours le même dégré de certitude; & le Courrier particulier ne donne pas d'autre avantage au Négociant qui s'en ſert, que celui d'être inſtruit un peu plûtôt, que ceux qui attendent la nouvelle d'un fait par le Courrier ordinaire: mais auſſi s'il agit, il a le desavantage d'agir avec plus d'incertitude que n'en auront ceux qui auront attendu le Courrier ordinaire. Il ſuit la confiance d'un témoignage unique ſur la certitude d'un fait, pendant que le Courrier ordinaire donne la connoiſſance d'un fait dont la vérité atteſtée par un grand nombre de Correſpondans, ne laiſſe plus aucun doute. Cependant le Négociant qui a attendu l'arrivée du Courrier ordinaire ſe hâte de faire des achats, & en a quelque-fois fait pour de grandes ſommes, avant que les propriétaires vendeurs ſoient inſtruits d'un fait étranger à leur place, qui doit faire monter le prix de leurs marchandiſes. Car il arrive ſouvent que

les avis venus ſur des articles particuliers de Commerce par le Courrier ordinaire, ſont en ſi peu de mains, que ceux qui les ont reçus, ont presque toujours, ſur-tout dans les prémiers momens, les mêmes avantages, pour acheter à bas prix, que ceux qui agiſſent ſur des avis reçus par un Courrier extraordinaire. L'on ne ſçauroit contredire la légitimité des opérations qui ſe font ſur les avis que les Négocians ſe procurent, ſoit par le Courrier ordinaire, ſoit par des Courriers particuliers, ſi on en excepte l'avis qui rend un Négociant dépoſitaire d'un ſecret du cabinet, ou de l'Etat, ou des avis tels que ceux qui atteſtent un navire arrivé ou naufragé, ſans vouloir exclure de la ſcience du Négociant les ſpéculations, l'art de les faire, c'eſt-à-dire, la partie de cette ſcience qui intéreſſe le plus le Commerce, comme étant celle qui lui donne la plus grande activité.

Si on conſulte les propriétaires des marchandiſes ou denrées qui ſont au marché, on n'en trouvera pas un ſeul qui ne déſire la préſence de l'acheteur, qui ne ſoit inſtruit qu'il ne ſera attiré que par des ordres ou des avis, & qui ne déſire que les Négocians reçoivent des ordres ou des avis qui les engagent à acheter promptement, ſans s'embarraſſer des moyens par leſquels ces Négocians peuvent ſe les procurer. L'intérêt des vendeurs eſt généralement borné à vendre au cours de la place, & s'il s'en trouve parmi eux qui ne ſoient pas preſſés de vendre, comme il arrive ſouvent quand le calme de la place tient les prix trop bas; ils ſpéculent eux-mêmes ſur leurs propres magaſins; ils les tiennent fermés, jusques à ce que des avis publics ou particuliers qu'ils ſavent auſſi ſe procurer ou qu'ils obſervent ſur la place, les engagent à les ouvrir. Le Négociant chargé avec abondance d'un ou de pluſieurs articles qui ſont ſans demande, ou ſur leſquels il peut être aſſuré ſoit par des avis publics, ſoit par des avis particuliers, qu'il y aura une grande augmentation, en attendra l'évènement: qui oſeroit condamner la ſpéculation de ce Négociant? Et ſi celui-ci gagne en ſuivant des avis particuliers, à ne point vendre, ſans bleſſer les loix de la probité; celui qui gagne en achetant en ſuivant les mêmes avis, les bleſſera-t-il d'avantage? L'un & l'autre peuvent également ſe tromper; ou ils règlent leur conduite ſur des avis, s'ils portent des faits certains, qu'ils doivent à leur habileté à ſe les procurer, & que tout autre Négociant peut ſe procurer comme eux, s'il veut ſe donner les mêmes ſoins, & faire les mêmes dépenſes.

Voudra-t-on condamner la conduite d'un Négociant qui ſe procure ainſi, autant qu'il eſt poſſible, la certitude des faits qui regardent le Commerce,

merce, & qui peuvent donner lieu à une révolution ſur de certains articles, pour faire des ſpéculations avantageuſes, ſur ce précepte, qu'il n'eſt permis à perſonne de s'enrichir aux dépens d'autrui (*a*)?

Cette maxime enviſagée rigoureuſement dans toute ſon étendue, pourroit être employée à proſcrire généralement toute ſorte de ſpéculations; on pourroit l'étendre même à tous les bénéfices du Commerce en général: car il n'en eſt point qui, enviſagé à la rigueur, ne ſe faſſe aux dépens d'autrui. Tout le Commerce conſiſte dans l'achat & la vente des différentes productions de la nature & de l'art; dans le tranſport qui s'en fait d'un lieu à un autre, & les travaux acceſſoires qu'exige le tranſport; enfin dans l'aſſurance, le courtage & la commiſſion. Les frais de tranſport d'une place à l'autre, d'un magaſin dans un autre magaſin; la commiſſion de ceux qui ſont chargés d'acheter & de vendre, & le droit connu ſous le nom de courtage de ceux qui procurent la vente ou l'achat; ſont autant de bénéfices, de gains de Commerce, qui ajoutent une valeur nouvelle aux denrées & aux marchandiſes, auſſi réelle que celle qui y eſt ajoutée par les droits divers de ſortie, d'entrée, de tranſit, de poids, &c. impoſés par les Souverains. Les bénéfices qui réſultent des achats & des ventes, & qui conſiſtent à acheter à bon marché & à vendre chèr, ſont incertains, & la valeur qu'ils ajoutent ordinairement aux denrées & aux marchandiſes eſt auſſi incertaine. Car il arrive ſouvent que l'acheteur eſt obligé de revendre à un prix au-deſſous de ſes achats, ou au pair.

Si l'on entend littéralement & à la rigueur la maxime qu'*il n'eſt permis à perſonne de s'enrichir aux dépens d'autrui*, l'on ne trouvera de légitimes dans les gains du Commerce que ceux qui réſultent du tranſport & des travaux acceſſoires, comme indiſpenſablement néceſſaires pour mettre les denrées & les marchandiſes à la portée des conſommateurs. Ces frais ſont auſſi néeessaires que ceux de la main d'œuvre, qu'exigent les différentes préparations & fabrications, pour plier les productions de la nature à notre uſage. Cependant le tranſport ou Commerce de fret enrichit les Négocians qui le font, & la fabrication enrichit immenſément un grand nombre de manufacturiers. Le Commerce des aſſurances enrichit ceux qui le font. L'aſſurance n'eſt cependant qu'un acceſſoire des frais de tranſport, elle en fait partie, & cette branche des frais de tranſport ne s'eſt introduite dans le Commerce, que parce qu'elle a rendu le tranſport moins chèr en diminuant les

(*a*) Detrimento alterius nemo locupletari poteſt.

les risques de mer, que le Commerce a ſçu apprécier, & qui avant le ſecours des aſſurances, rendoient le tranſport infiniment plus onéreux. Les droits de courtage & ceux de commiſſion enrichiſſent encore plus ſurement les Courtiers & les Négocians-commiſſionaires. Les frais de magaſinage reſtrains exactement au loyer de la place que les denrées & les marchandiſes occupent dans un magaſin, ſont auſſi rigoureuſement légitimes que ceux de la main-d'œuvre des ouvriers qui les ont tranſportés. Mais la partie de ces frais qui excède le montant juſte de ce loyer dans les comptes des Négocians, ne participe point à cette légitimité. Ainſi un magaſin qu'un Négociant loue mille livres par année, ne ſçauroit lui rendre cinq ou ſix mille livres tous les ans par les frais de magaſinage qu'il employe dans ſes comptes, ſans lui donner un bénéfice illégitime. Ce bénéfice n'eſt pas plus légitime que celui qui réſulte de l'emploi de la totalité des droits d'entrée dans le compte d'un Commiſſionaire, qui n'a déclaré qu'un tiers, la moitié ou les deux tiers, d'une cargaiſon, & n'a payé les droits que ſur ce pied-là. Ces deux ſortes de bénéfices, qui certainement ne méritent pas ce titre, ſont rejettés par le Commerce, & inconnus aux bons Négocians.

Les bénéfices réſultants des achats & des ventes, qui ſont les prémières & les principales opérations du Commerce, qui embraſſent également toutes les matières brutes & les matières ouvrées, même quelque-fois les fruits avant la récolte, n'ont point de limites certaines, & perſonne ne peut leur en préſcrire. C'eſt ſur les achats & ſur les ventes des denrées & des marchandiſes de toutes ſortes & de tous les pays, que s'étendent les grandes ſpéculations du Commerce, qui établiſſent l'abondance dans tous les marchés, qui tranſportent dans tous les pays les denrées & les marchandiſes dont ils ont beſoin, & les débaraſſent de leur ſuperflu. Les bénéfices dans ces ſpéculations ſont quelque-fois nuls; quelque-fois elles donnent de la perte; ordinairement un bénéfice modéré, & quelque-fois auſſi un bénéfice de vingt, de cinquante, de cent pour cent & au-delà. Ces bénéfices ſont plus ou moins grands, ſuivant la concurrence des vendeurs ou des acheteurs, lorsque les ſpéculateurs ont ſpéculé ſur des faits certains, ſur des évènemens bien connus ou bien prévus, & ſur des conſéquences juſtes, ſi d'ailleurs les ordres donnés enſuite ont été dirigés avec prudence & confiés dans de bonnes mains.

Ces bénéfices ſont encore une valeur nouvelle ajoutée aux denrées & aux marchandiſes enſus de celle qui réſulte des frais de tranſport, d'aſſurance, magaſinage, courtage & commiſſion, que le Négociant ſpéculateur a déjà payés

payés lui-même ſur les marchandiſes & denrées qu'il vend, ou qu'il paye ſur celles qu'il achette. Tous ces bénéfices que le Commerce répand chez tous les Négocians de l'Univers pris ſur les denrées & les marchandiſes, ſont néceſſairement faits aux dépens d'autrui; & en ſuivant la marche du Commerce depuis la prémière main jusques dans les magaſins des Négocians ſpéculateurs, ou des Commiſſionaires, & de-là dans les boutiques des divers détailleurs, où il faut que tout vienne ſe rendre pour la conſommation, on trouve toujours une gradation de valeurs nouvelles ajoutées aux denrées & aux marchandiſes dont le bénéfice du détailleur eſt la dernière: & ce dernier bénéfice presque toujours fort lent, eſt quelque-fois auſſi incertain que celui du Négociant ſpéculateur; car le détailleur qui eſt un peu intelligent, ſpécule lui-même, ſoit à la prémière, ſoit à la ſeconde main, ſur l'étendue de la conſommation du lieu de ſon domicile, ſur le goût, ſur la mode, ſur le caprice de ſes habitans, ainſi que ſur les ſaiſons & ſur les évènemens extraordinaires.

Tous ces bénéfices divers qui ajoutent ſouvent un ſi haut prix aux denrées & aux marchandiſes, ſont également pris ſur les conſommateurs: c'eſt chez eux que tous les Négocians puiſent leur or & leur argent; ce ſont les conſommateurs qui ſont la ſource de toutes les fortunes des Négocians, & c'eſt avec leur argent que ceux-ci payent tous les fraix de fabrication, de tranſport, d'aſſurance, de magaſinage, de courtage, de commiſſion, de ſortie, d'entrée, de tranſit, & autres impôts; & les détailleurs ſont les canaux qui tranſportent continuellement l'argent des conſommateurs aux caiſſes des Négocians. Ces bénéfices ne ſont point arbitraires. Mille circonſtances les donnent, les augmentent, les diminuent, ou les annullent tout-à-fait, ou donnent des pertes. L'abondance, la diſette, la concurrence ou le défaut de demande, opèrent journellement ces différens effets. Ainſi tous ces bénéfices qui ſemblent d'abord au prémier coup-d'œil faits aux dépens d'autrui, ne le ſont point. Le conſommateur les paye, il eſt vrai; mais ces bénéfices ſont le prix du travail, & d'un grand travail, des risques, des grandes pertes ſoit ſur les denrées & les marchandiſes, ſoit ſur les crédits; & du tems. Les Négocians doivent être conſidérés à l'égard des conſommateurs, comme des entrepreneurs qui ſe ſont chargés du ſoin de les approviſionner de la manière la plus commode & à leur volonté de toutes les choſes qui leur ſont néceſſaires; qui non-ſeulement ſe donnent ſeuls toutes les peines & tous les ſoins néceſſaires pour les achats, les tranſports, les avances néceſſaires, mais encore prennent à leurs risques la conſervation des denrées & des marchandiſes, dont la plûpart demandent des ſoins infinis,

jusques à ce qu'elles ſoient livrées aux conſommateurs, qui ont le droit & la liberté de rejetter, de dédaigner même tout ce qui ne leur convient pas: car le Négociant eſt encore obligé de s'occuper infiniment du ſoin de leur plaire.

Tels ſont les titres qui légitiment tous les gains, tous les bénéfices du Commerce. Si l'on ſe permettoit de faire l'application de cette maxime, qu'*il n'eſt permis à perſonne de s'enrichir aux dépens d'autrui*, à l'un des bénéfices du Commerce qu'on vient de parcourir; on parviendroit à les proſcrire tous ſucceſſivement, & enfin le Commerce lui-même, dont la marche n'eſt ſoutenue que par les bénéfices des Négocians: & la fortune des Négocians eſt ſi néceſſaire & ſi liée avec la marche & l'activité du Commerce, qu'indépendamment du mal qu'une faillite un peu conſidérable fait ordinairement à un grand nombre de Négocians, elle porte toujours un grand préjudice au Commerce en général, par la diminution de la ſomme d'induſtrie & de crédit qui entretient ſon activité. Il faut donc borner cette maxime à l'égard du Commerce, uniquement à la ſeule opération qui eſt accompagnée du dol & qui donne atteinte à la bonne-foi; & ce vice n'infecte pas les ſpéculations appuyées ſur la connoiſſance de quelque fait, ou de quelque évènement qu'un Négociant ſe procure par un Courrier particulier, que presque tous les Négocians, ou le plus grand nombre, pourroient ſe procurer de même par la même voye, s'ils vouloient en faire la dépenſe, ou s'ils ne craignoient point d'être induits en erreur par l'envoi d'un Courrier expédié inconſidérémment par un Correſpondant inattentif ou imprudent, qui les expoſeroit à faire des entrepriſes ruïneuſes. Le dol ne caractériſe que la précaution que prend un Négociant, de s'aſſurer une connoiſſance certaine & excluſive, en ſe rendant le dépoſitaire du ſecret de l'Etat, d'une connoiſſance qui n'appartient point au public, ni par conſéquent au Commerce.

Mais la maxime qu'*il n'eſt permis à perſonne de s'enrichir aux dépens d'autrui*, s'applique avec bien plus d'évidence & bien plus rigoureuſement aux ſpéculations qui ont pour objet un Commerce clandeſtin; ce ſont cependant là des ſpéculations auxquelles un nombre infini de Négocians ſe livrent avec une intrépidité qui étonne, ſoit que l'on conſidère le Négociant comme Citoyen du monde, ce qu'il eſt en effet à beaucoup d'égards; ou naturellement comme Citoyen de ſa patrie.

*De la Contrebande ou Commerce clandeſtin.*

On donne également le nom de Contrebande ou de Commerce clandeſtin, à l'introduction de denrées ou de marchandiſes qui ſe fait dans un Etat où elles ſont prohibées; où l'entrée en eſt abſolument interdite; & à l'introduction de denrées ou de marchandiſes faite en fraude des droits de douane ou d'entrée. La traite de denrées ou marchandiſes d'une Nation en fraude des droits de douane ou dont la ſortie eſt interdite, eſt également un Commerce de Contrebande ou clandeſtin. Il y a peu de Nations en Europe dont l'adminiſtration du Cormmerce & des finances n'aît établi des droits d'entrée & de ſortie, & des loix prohibitives d'entrée & de ſortie. Toutes les Nations qui ont des Colonies, ſe ſont données leur Commerce excluſif: leurs Colons ne peuvent faire de Commerce qu'avec leur Metropole, & il n'eſt permis à aucun Négociant Européen de faire de Commerce avec d'autres Colonies que celles de ſa Nation. Cette loi eſt aujourd'hui l'une des plus importantes du droit public des Nations de l'Europe, par l'engagement qu'elles ont contracté dans les traités de l'obſerver reſpectivement.

Il eſt bien humiliant pour l'humanité, que les peines d'amande, de confiſcation, ou corporelles, ſoient dans un ſiècle auſſi éclairé, les ſeuls garants de l'obſervation de ces loix des Nations; & qu'elles ſoient également mépriſées, dès qu'on peut en éluder l'exécution, par les Etrangers, par les nationnaux mêmes, & enfin par un corps de Nation! des Négocians Françoïs introduiſent en Angleterre, autant qu'il leur eſt poſſible, des manufactures de France prohibées en Angleterre, & des Négocians Anglois introduiſent de même en France leurs manufactures au mépris des prohibitions. L'intelligence des Négocians reſpectifs des deux Nations entretient continuellement ce Commerce reciproque, ſoit pour la ſortie interdite, ſoit pour l'entrée défendue ou ſurchargée de gros droits; & ſi les deux Nations n'autoriſent pas formellement leurs Négocians reſpectifs à faire ce Commerce clandeſtin chez la Nation voiſine, il n'eſt que trop évident qu'elles le tolèrent. Le même abus a lieu entre la France & les Provinces des Pays-Bas, entre la Hollande & l'Angleterre; & entre les Nations qui ont des établiſſemens à la côte d'Afrique & dans les deux Indes.

On ſent bien qu'ici les ſujets reſpectifs ſe prêtent un ſecours mutuel pour faire le Commerce; & que ſans l'intelligence des Négocians Nationaux avec les Négocians étrangers, ce Commerce ne ſauroit avoir lieu. Ainſi le préjudice qui réſulte de ce Commerce pour chaque Nation, n'eſt pas moins le fait des Négocians de la Nation qui ſouffre ce préjudice, que des Négocians étrangers.

Les peines prononcées par les loix prohibitives, qu'on rend trop ſouvent illuſoires, doivent-elles être le ſeul motif capable d'engager un Négociant à s'abſtenir de ce Commerce, ſoit comme Négociant national, ſoit comme Négociant étranger? Le préjudice plus ou moins grand, mais toujours immenſe, que ce Commerce cauſe à une Nation, à l'égard de ſes finances, ou à l'égard de ſon induſtrie, ou à l'égard de ces deux objets enſemble, & dans de certains cas à la généralité même du Commerce de l'Europe, ne devroit-il pas ſuffire pour contenir l'avidité des Négocians contre la tentation de ſe livrer à ce Commerce?

On s'étourdit ſur l'étendue de ce préjudice; on ſe diſſimule ſon immenſité, pour ne voir que les richeſſes que le Commerce promet. L'introduction ou la ſortie des denrées & des marchandiſes en fraude des droits de douane eſt dabord un vol fait aux finances de l'Etat. C'eſt y ajouter des non-valeurs que l'Etat ne peut réparer que par l'augmentation des impots: c'eſt un vol fait à autant de Sujets de l'Etat qu'il y en a qui contribuent à ſes charges. Le Négociant qui fraude les droits, ſe procure en même tems un avantage très illégitime dans les ventes & les achats, en ce qu'il peut acheter à plus haut prix & vendre à meilleur marché, que les Négocians qui ne ſe permettent pas la même fraude, & qu'il les écraſe par ſa concurrence. Les ſuites de ce préjudice s'étendent dans un détail infini. Elles deviennent bien plus grandes lorsque l'introduction ou la ſortie en fraude des loix, ſont interdites, ou ſurchargées de droits ſi forts, que ces droits ont bien moins la finance pour objet, que l'agriculture, l'induſtrie ou en général le Commerce national.

On ſçait que les Anglois ont ſurchargé de droits les vins de France, pour favoriſer l'importation de ceux de Portugal qui ſont infiniment moins chers, par la ſeule raiſon que la conſommation de ces derniers porte moins de préjudice à la balance de leur Commerce. On pourroit peut-être ajouter à ce motif raiſonnable, celui de ne point contribuer par leurs conſommations, à l'augmentation des richeſſes d'une Nation rivale. Ce ſeul intér-

intérêt a porté depuis un grand nombre d'années pluſieurs ſeigneurs Anglois à proſcrire de leur table les vins de France. Cet eſprit de Commerce & de Patriotiſme, des traits d'une pareille généroſité qui donnent l'exemple & le ton à une Nation, ne ſont-ils pas à la portée des bons Négocians?

L'Anglois rival du Commerce de la France, & attentif ſur tous les avantages de ce Royaume, a toujours regardé les eaux-de-vie comme une des plus grandes reſſources de cet Etat. Auſſi n'a-t-il rien oublié pour en empêcher la conſommation, & chez lui & dans tous les lieux où il porte ſon Commerce. Ces Bills qu'on a vus tant de fois portés au Parlement d'Angleterre contre les boiſſons fortes, & colorés du prétexte de la ſanté des Peuples, n'ont jamais eu d'autre motif que d'affoiblir ou de faire perdre chez eux le Commerce des eaux-de-vie de France; & l'on ne peut pas en douter, ſi on fait attention aux droits d'entrée qui ſont ſur les eaux-de-vie de France d'un tiers au-deſſus de ceux que payent les eaux-de-vie d'Eſpagne & de Portugal. Il en eſt de même de l'interdiction abſolue des Manufactures de France, de la ſevère défenſe de la ſortie des laines & de la terre à foulon.

Si la traite des vins & des eaux-de-vie de France eſt permiſe aux Négocians Anglois, ſi les intérêts de leur Commerce exigent qu'ils s'y livrent, la Nation même ne peut abſolument s'en paſſer; ceux qui introduiſent des vins & des eaux-de-vie de France en fraude des droits, ne ſe rendent-ils pas doublement coupables envers leur Patrie?

La contrebande a quelque-fois trouvé des défenſeurs, même parmi des Ecrivains d'une grande reputation. Nos Neveux pourront-ils croire, diſoit-on en France il y a quelques années, que nous ſoyons une Nation douce & auſſi éclairée, lorsqu'ils liront qu'au milieu du dix-huitième ſiècle on pendoit encore un homme en France, pour avoir acheté à Génève à 22 ſols, ce qu'il pouvoit vendre 58 ſols à Grénoble? Pourront-ils croire qu'on aît préſenté à des hommes, ſouvent dans l'indigence, une tentation auſſi puiſſante que celle du gain, & qu'on les aît punis auſſi ſeverement lorsqu'ils y ſuccomboient?

Nos neveux pourront-ils croire qu'au milieu du dix-huitième ſiècle, dans le tems où toutes les Nations de l'Europe avoient les yeux ouverts

ſur le Commerce, & ne paroiſſoient occupées que du ſoin de le rendre floriſſant chez elles; que dans le tems où en France l'autorité du Roi étoit le plus heureuſement & le plus ſolidement affermie, on n'ait pu parvenir à empêcher l'introduction d'une marchandiſe étrangère, qui faiſoit perdre tous les ans vingt milions à l'Etat, exportés chez l'Etranger par cette introduction; qui en ruinant les manufactures du Royaume, portoit un coup funeſte à l'Agriculture & à la Population? Ou nos Neveux ſeront-ils étonnés qu'on ait regardé en France comme un vol fait à l'Etat, l'importation d'une marchandiſe qui lui enlevoit vingt milions tous les ans, & qu'on ait condammé à des peines corporelles ceux qui faiſoient cette importation à main armée; qu'on ait tenu la main à l'exécution d'une loi ſevère ſur l'introduction, & ſuprimé le débit intérieur par quelques exemples de peines pecuniaires, qui ont fait ceſſer l'importation? La néceſſité, l'intérêt général exigent la ſevérité de cette Législation, & le ſuccès la juſtifie. Nos Neveux veront une meilleure agriculture, une population plus étendue, toutes les manufactures plus floriſſantes, les Sujets qu'occupoit malheureuſement la contrebande, utilement employés au bénéfice de la Patrie; & la protection de l'Etat devenu plus puiſſant, leur aſſurera la tranquile jouïſſance de tous ces avantages.

Ce n'eſt que parce qu'on ignore le détail infini des calamités que le Commerce clandeſtin répand chez une Nation induſtrieuſe, ou parce qu'on n'y réfléchit point aſſez, qu'on gémit ſur les peines rigoureuſes prononcées contre des hommes qui n'ont fait autre choſe que d'acheter & de vendre des marchandiſes, ce qui preſente d'autant moins l'idée d'un crime, qu'on croit que les loix prohibitives gênent injuſtement la liberté naturelle. C'eſt ce qui a fait dire à l'Ami des hommes, *protégez l'induſtrie, favoriſez la liberté du Commerce; abrogez les loix prohibitives, ouvrez vos barrières*, &c.

Protéger l'induſtrie, favoriſer la liberté du Commerce: ce ſont des principes généralement reçus; s'il eſt aujourd'hui quelque Nation en Europe chez laquelle on trouve que la liberté du Commerce n'eſt point aſſez favoriſée & l'induſtrie ſuffiſament protégée, ce n'eſt que parce que le Gouvernement ſe trompe ſur les moyens. Mais n'eſt-ce pas abuſer de ces principes que de vouloir les appliquer à l'importation de marchandiſes qui empêchent la conſommation de celles de l'Etat; qui nuiſent aux pro-

progrès de ſes manufactures, & qui enfin ne ſçauroient donner lieu à une plus grande exportation ! Il faut ſans doute protéger l'induſtrie, mais il ne faut pas toujours la laiſſer agir à ſon gré. Le Gouvernement ne doit jamais permettre à l'induſtrie de l'appliquer à des arts nuiſibles ; il doit avoir l'attention de l'encourager & de la tourner du côté des arts utiles. Il doit favoriſer ſans ceſſe la liberté du Commerce. Mais eſt-ce une liberté indéfinie, une liberté ſans bornes & deſtructive du Commerce même? Doit-il être libre aux Négocians d'introduire dans un Etat, des marchandiſes étrangères qui nuiſent à la conſommation des manufactures nationales & à l'agriculture? La liberté du Commerce doit être favoriſée ſans doute, mais toujours reſtreinte & limitée ſuivant que l'exigent les divers intérêts du Commerce national.

On convient que l'introduction des marchandiſes étrangères eſt un abus, une fraude faite à la loi, qui fait ſortir tous les ans vingt milions de l'Etat. C'eſt cependant ce préjudice énorme que cette fraude porte à la balance du Commerce, c'eſt un vol de vingt milions fait tous les ans à la Nation, qu'on veut que le Légiſlateur tolère, ſur le prétexte du reſpect qui eſt dû à la liberté des citoyens, ou qu'il donne encore plus d'étendue à cet abus deſtructif en ouvrant les *barrières* de l'Etat.

Vous convenez que l'introduction dans l'Etat d'une marchandiſe étrangère, lui fait perdre tous les ans vingt milions. Il faut donc que vous accordiez que les auteurs de cette introduction volent tous les ans vingt milions à l'Etat: vous ne ſçauriez le nier. Il faut que vous accordiez encore que ceux qui achetent ces marchandiſes introduites, participent au vol des vingt milions fait à la Nation: cela eſt ſans dificulté. Il faut donc les conſidérer comme des receleurs que la loi punit auſſi rigoureuſement que les voleurs; parce que s'il n'y avoit point de receleurs, il n'y auroit point de voleurs. En effet s'il n'y avoit point d'acheteurs des marchandiſes prohibées, il n'y auroit plus d'introduction. Or voler une ſomme à l'Etat, c'eſt voler à chaque citoyen ſur lequel ſe répartit la perte de l'Etat. Dans les différentes manières de voler l'Etat, il y en a ſans doute pluſieurs qui mettent le vol à l'abri de toute recherche & de la ſévérité des loix. Mais en conclura-t-on que l'acquiſition d'un bien, faite par cette voye détournée, ſoit moins illégitime, qu'un vol dont la juſtice peut pourſuivre la vengeance & la reſtitution ? Il n'y a de différence qu'à l'égard de la ſécurité dans la jouiſſance du bien volé: les uns jouiſ-

jouiſſent tranquilement du fruit de leur iniquité, & les autres voyent ſans ceſſe ſur leur tête le glaive de la juſtice. C'eſt ſur ce principe que les loix prohibitives du Commerce doivent être enviſagées par tous les Négocians nationaux. Bien plus touchés des maux infinis que l'introduction des marchandiſes & denrées étrangères, ou la ſortie en fraude des loix, repandent dans l'Etat que des peines portées par ces mêmes loix, ils doivent ſe refuſer rigoureuſement à toute idée de bénéfice, quelque ſécurité qu'ils puiſſent prévoir dans la jouiſſance de richeſſes acquiſes par une voye ſi illégitime.

Qui ne voit que le même vice, le même dol, la même illégitimité infecte l'acquiſition des richeſſes du Négociant, qui s'eſt enrichi à introduire chez une nation étrangère des marchandiſes prohibées; ou à lui enléver ſes matières prémières, dont la ſortie eſt défendue. C'eſt un reproche qu'on peut faire à un trop grand nombre de Négocians: il eſt facheux pour l'honneur & le bien général du Commerce, qu'on trouve ſi peu de Négocians, ſur-tout chez certaines Nations, qui voient le Commerce clandeſtin chez les Nations étrangères, comme un Commerce illégitime pour eux; & qu'on ne l'occupe que des moyens de le rendre ſûr & lucratif. C'eſt ainſi que quelques Négocians François & Hollandois conſidérent le Commerce clandeſtin à la côte d'Angleterre, que quelques Négocians François, Hollandois & Danois ſe permettent le Commerce qu'ils peuvent faire de leurs Colonies à celles d'Eſpagne, & que tous les Négocians Anglois & la Nation même, ſe livrent au Commerce des Indes occidentales par la Jamaïque, l'entrepôt le plus riche de l'Amérique des marchandiſes d'Europe, comme à l'une des branches du Commerce naturel de la Nation.

On ſe répreſente facilement le Commerce clandeſtin, comme un Commerce légitime, & l'on ſe le permet ſans ſcrupule, parce qu'il n'eſt point nuiſible à la Patrie; qu'il lui eſt même fort utile, & ſouvent l'enrichit. Tel eſt le Commerce que les Anglois font par la Jamaïque aux Colonies d'Eſpagne, qui de leur aveu eſt leur branche de Commerce la plus riche. C'eſt une grande erreur chez la plûpart des hommes, de croire devoir moins de reſpect aux loix des Nations étrangères, qu'à celles de la Patrie, & de ne faire aucune attention à l'équité naturelle, qui lie non-ſeulement les Nations en général, mais auſſi tous les hommes entre eux ſans égard à leur Patrie.

Le

Le Commerce eſt aujourd'hui une partie importante des intérêts politiques. Comme la Nation chez laquelle le Commerce eſt le plus floriſſant, eſt reputée la plus puiſſante ; chaque Nation s'occupe des moyens de l'étendre. C'eſt ce qui fait que les Nations ſe trouvent reſpectivement dans un état forcé, & ſont obligées pour ſe procurer une plus grande exportation, de ſe règler ſur leurs intérêts reſpectifs. De là naiſſent une infinité de principes néceſſaires au regime du Commerce ; l'attention ſur la concurrence & à conſerver en entier le commerce national ; l'économie, la modicité des frais de l'exportation, le bas prix de l'intérêt de l'argent, & enfin la néceſſité des tarifs, des prohibitions & des traités de Commerce.

Dans le ſyſtème de l'*Ami des hommes* les tarifs ne ſont plus néceſſaires ; il proſcrit toutes les prohibitions, & réduit tous les traités de Commerce à un ſeul, qui lieroit également toutes les Nations Commerçantes par l'établiſſement d'une entière liberté ſur le principe de la *fraternité.* S'il exiſtoit un pareil traité, les Etats ne pourroient plus acquérir des richeſſes par l'invaſion aux dépens de l'humanité, & s'emparer des branches de Commerce les plus riches à l'excluſion de leurs voiſins, par la violence & la force des armes. Il ne leur reſteroit que des voyes légitimes pour acquérir de la puiſſance ; l'économie, la probité, l'emulation & l'induſtrie.

Il n'y a point de loix plus ſacrées, plus reſpectables que celles qui réglent les droits reſpectifs des Nations : la *fraternité* qui eſt la baſe du traité général de *l'Ami des hommes*, dont l'exécution, ſi elle étoit praticable, rendroit l'univers heureux, eſt auſſi le prémier principe de ces loix. Mais il n'y a point de loi que l'ambition ne mépriſe, lorsque l'obſervation de la loi n'eſt aſſurée que par la fidélité & la bonne foi de celui qui eſt ſoumis à ſon empire. Telle eſt malheureuſement la foibleſſe des loix du droit public & du droit naturel, les plus néceſſaires à la ſociété & qui devroient être les plus inviolables. Une puiſſance avide de conquêtes, ou animée par l'eſprit d'une fauſſe gloire, n'eſt point arrêtée par leur autorité, ni par celle des traités. La ſupériorité de ſes forces lui donne toujours la hardieſſe de les enfraindre ; parceque l'autorité législative ne ſçauroit lui faire craindre la peine de l'infraction. Chez chaque Nation en particulier, le reſpect dû à la loi eſt aſſuré par la crainte qu'on y a de ſubir la peine de la loi ; parce que le Législateur y eſt toujours armé du glaive de la juſtice.

SEROIT-IL impoſſible aux puiſſances de l'Europe, de donner aux loix du droit public un dégré d'autorité auſſi éfficace? Seroit-il au-deſſus de l'humanité d'aſſurer l'obſervation du droit naturel entre les différentes Nations & les différentes puiſſances de l'Europe, & de ſuppléer par des alliances bien concertées & fondées ſur des intérêts reſpectifs, ſur le principe de la *fraternité*, au défaut de cette autorité législative qui gouverne chaque Nation en particulier, & qui y fait reſpecter les loix par la ſeule crainte de la peine de l'infraction? Toutes les Puiſſances de l'Europe ſont d'accord ſur le droit des gens: toutes reconnoiſſent les mêmes principes du droit naturel & du droit public. Seroit-il donc impoſſible dans un ſiècle ſi éclairé, d'aſſurer ſur les mêmes principes, le repos & le bonheur de tous les peuples.

MAIS s'il eſt impoſſible d'établir parmi les Nations de l'Europe, par aucun moyen éfficace l'obſervation paiſible & permanente des loix du droit naturel, & de celles que les Nations, ou les Puiſſances qui ſtipulent leurs intérêts, ſe ſont impoſées elles mêmes par des traités; les loix n'en preſentent pas moins des liens ſacrés à chaque homme en particulier, que la conduite politique de ſa Nation ne ſauroit l'autoriſer à rompre. Le Négociant ne doit voir que des Nations amies, dans toutes les Nations chez leſquelles il porte ſon Commerce; il doit reſpecter leurs loix. La loi naturelle lui défend de leur porter par ſon Commerce aucun préjudice, & de s'enrichir en introduiſant chez ces Nations un Commerce interdit par leurs loix, & en répandant des calamités chez des peuples qui ne lui ont fait aucun mal. Quel que ſoit le préjugé de ſa Nation, quelque faveur, quelque protection même qu'elle accorde à une branche de Commerce clandeſtin, ce prejugé ne ſçauroit étouffer la voix de l'équité naturelle qui parle ſans ceſſe au cœur du Négociant, & au Négociant qui par état doit avoir contracté plus qu'aucun autre homme, l'habitude de l'écouter; ou plutôt qui ne doit jamais avoir ceſſé un ſeul inſtant de l'entendre.

QUELS reproches ne doit pas ſe faire un Négociant qui a acquis une grande fortune dans le Commerce clandeſtin aux côtes d'Epagne dans les Indes Occidentales, s'il ne ſe diſſimule pas le mal qu'il a fait par une infraction continuelle aux loix d'un traité ſolemnel, par lequel ſa Nation a formellement reconnu la légitimité des prohibitions & promis de les obſerver? Qu'il ſe rétrace un moment le tableau du préjudice qu'il a porté au treſor public d'une Nation, en éludant les droits de douane, dont il fait

fait une partie de ſon bénéfice? C'eſt néceſſairement un vol décidé; dont les effets refluent ſur toutes les familles qui compoſent cette Nation. Qu'il jette un coup d'œil ſur les calamités qu'il a repandues, autant qu'il lui a été poſſible, chez toutes les familles induſtrieuſes non ſeulement de cette Nation, mais encore des autres Nations de l'Europe, qui prennent part à ce même Commerce par la voye autoriſée & légitime? La probité pourra-t-elle avouer & légitimer à ſes yeux les avantages qu'il s'eſt procurés par des voyes dont les autres Négocians s'abſtiennent, parce qu'elles ſont proſcrites par les loix des traités entre les Nations, & par l'equité naturelle? Qu'on mette ces loix dans la balance avec le préjugé national, & qu'on nous définiſſe la probité du Négociant qui légitime à ſes yeux avec le ſecours de ce préjugé la fortune acquiſe au mepris de ces loix dans le Commerce clandeſtin.

L'Abus du Commerce de contrébande qui ſe fait en fraude des droits d'entrée, peut être porté à un tel excès, qu'il cauſe dans l'intérieur de l'Etat la ruïne d'un grand nombre de familles; & qu'il énerve en même tems les forces de l'Etat. Les vins & les eaux de vie payent en Hollande des droits d'entrée. Outre ces droits l'on fait payer encore ſur ces denrées dans la Province de Hollande, des droits d'acciſe ou de conſommation, tant provinciaux, que municipaux; c'eſt-à-dire pour le bénéfice de la Province en général, & pour celui des villes en particulier.

Un grand nombre de Négocians ou détailleurs des villes d'Amſterdam & de Rotterdam fraudent ces droits, & par là ſe procurent le moyen d'attirer à eux toute la conſommation & de s'enrichir; parce qu'ils peuvent vendre à meilleur marché, que les Négocians qui font ce Commerce ſans offenſer les loix. Cette pratique frauduleuſe eſt dit-on portée ſi loin à Amſterdam, que les villages voiſins de quelques autres villes de la Province vont s'y pourvoir. Les loix ſont aſſez ſevéres, mais l'intérêt des fraudeurs ſçait les éluder. De ſages Magiſtrats cherchent inutilement tous les moyens poſſibles pour detruire un abus ſi pernicieux? Et y auroit-il jamais de complaiſance plus mal entendue que celle qui tend à tolerer & à faciliter cet abus? Les meaux qui en réſultent tant pour les Négocians qui ſçavent reſpecter l'autorité des loix & l'intérêt public, que pour l'Etat, préſentent des objets trop dignes d'exciter l'attention du miniſtère public.

1°. Toutes les impoſitions de la Province ſont égales pour toutes les villes & le plat pays; ce qui eſt déjà un dèsavantage pour celles dont la

ſituation ne permet pas à leurs habitans de prendre autant de part aux richeſſes du Commerce, qu'à ceux des villes d'Amſterdam & de Rotterdam. 2°. Les revenus des villes intérieures ſont bien moindres que ceux d'Amſterdam & de Rotterdam; cependant il y en a où les impoſitions municipales ſont plus fortes. Ces dèsavantages ajoutés à celui de la ſituation, qui tient ces villes intérieures éloignées de la navigation & du Commerce, qui enrichiſſent ſans ceſſe Amſterdam & Rotterdam, établiſſent une grande disproportion dans la repartition de l'impoſition générale de la Province. Tout cela réuni au préjudice que le Commerce frauduleux porte aux villes de l'intérieur, feroit à la longue dépérir ces villes, & réduiroit cette Province à deux ou trois villes, ſans le zèle vrayement patriotique des Magiſtrats qui s'y oppoſent.

Cet abus a été rendu public, ſur-tout à Amſterdam, avec une hardieſſe qui étonne, & qui ſemble faire crainde qu'il ne ſoit bien difficile, ou peut-être même impoſſible, d'y remédier. C'eſt l'idée que préſente naturellement cette eſpèce de corps ou communauté formée, à ce qu'on pretend, à Amſterdam par les fraudeurs: elle a une eſpèce de caiſſe connue ſous le nom de *Caiſſe d'aſſurance*, & ſe fait aſſiſter par un Avocat. Lorsque l'un des membres de ce corps s'eſt laiſſé ſurprendre en flagrant délit, la caiſſe rembourſe au Délinquant la ſomme dont la loi punit la contravention; & ce fraudeur conſerve paiſiblement ſon état & ſon air d'innocence. On peut juger de là avec quelle ſecurité & dans quel excès la fraude ſe commet, s'étend & ſe perpétue.

Je ne ſçaurois croire qu'une aſſociation ſi criminelle exiſte dans le ſein d'une République ſi ſage? L'établiſſement d'une telle aſſociation, qui avec le ſecours d'une caiſſe commune ſçauroit rendre impuiſſante une loi qui n'ordonne que des peines pécuniaires, devroit faire naitre l'idée d'une loi plus ſevère. Une loi qui interdiroit le Commerce à tous ces fraudeurs, qui les en declareroit indignes, auroit ſans doute des effets plus ſalutaires pour le public. Mais s'il ſe trouve parmi les citoyens des hommes, que l'avidité du gain rend indignes de ce tître, qui travaillent autant qu'il eſt en leur pouvoir à la ruïne de leur Patrie; & qui mériteroient que la République les rejettat hors de ſon ſein; devroit-on voir des Avocats, des hommes de la profeſſion la plus éclairée, la plus généreuſe, la plus noble & la plus desintéreſſée, autoriſer par leur préſence & ſecourir par leurs conſeils une aſſociation ſi illégale, ſi deſtructive & ſi contraire à toute idée du bien public!

Le

Le Prince d'Orange dernier Stathouder, frappé de l'enormité de cet abus, eſpéra de le faire ceſſer en liant les Négocians à leurs devoirs naturels par le ſerment. Cette loi produiſit d'abord ſon effet; mais l'intérêt & peut-être un défaut d'attention & de ſévérité ont fait ajouter au crime de fraude un crime nouveau; les fraudeurs n'étoient que fraudeurs, & c'étoit déjà beaucoup trop: aujourd'hui ils ſont fraudeurs & parjures. Des hommes qui mépriſent les droits ſacrés de l'humanité, la prémière de toutes les loix, s'accoutument inſenſiblemennt à mépriſer de même la Réligion du ſerment.

Un jeune homme qui examine, qui parcourt les différentes branches de Commerce auxquelles il doit s'attacher, ne doit pas prétendre ſe placer au rang des Négocians: il doit ſe regarder comme indigne de ce titre honnête, s'il eſt capable de ſe laiſſer ſeduire par cette proſpérité qui n'a de baſe & de principe qu'un vol fait ſur le public, & la deſtruction de la patrie.

Est-on citoyen, aime-t-on ſa Patrie, quand pour des intérêts de fortune, quels qu'ils ſoient, on ſe livre à des branches de Commerce qui la ruinent? Quand pour ſe cacher à ſoi-même & aux autres l'irrégularité de les pratiquer, on met en problême les droits les plus ſacrés de l'Etat, toutes les maximes économiques du Commerce, tous les principes du Gouvernement & le droit naturel? Le Négociant qui ſe livre au Commerce clandeſtin, ſecoue-t-il le joug de ſes devoirs envers ſa patrie, en ſubſtituant au titre de citoyen, celui de citoyen du monde? Ce titre peut ſatisfaire une imagination avide. Le Négociant peut ſe faire illuſion; mais il ne peut en prenant ce titre éffacer les liens naturels de ſa naiſſance & les droits que la Patrie a ſur lui. Qu'il écoute un moment cette voix ſacrée qui parle au ſonds de ſon cœur, la loi naturelle! elle lui aprendra que non ſeulement le titre de *citoyen du monde* ne diminue rien des devoirs envers la patrie, mais qu'il annonce tous les devoirs de l'homme envers ſes ſemblables. A cet égard tous les hommes ſont citoyens du monde, & de tous les hommes le Négociant eſt celui, à qui ce titre appartient dans toute la rigueur de l'expreſſion. Il porte ſon Commerce chez toutes les Nations: il y établit des correſpondances & des Amis; il traite continuellement avec des hommes de tous les pays; & les intérêts de ſon Commerce le mettent continuellement dans l'occaſion de faire des actes de juſtice ou d'humanité chez toutes les Nations du monde, & d'en recevoir. En un mot ſa qualité de citoyen du monde lui apprend que tous les hommes ſont ſes frères; la loi naturelle les lui préſente comme tels; il veut en être traité de même: ainſi au lieu de juſtifier par ce titre de ci-

toyen du monde le Commerce clandeſtin chez les Nations étrangères, un peu de reflexion ſur ce titre même, lui feroit enviſager ce Commerce avec horreur.

---

## *Des Conteſtations & Procès.*

Les Procès ſont en Europe l'un des plus grands fléaux qui affligent les Peuples ; & ce qui étonne, c'eſt chez les Nations les plus éclairées, chez celles qui ont le plus de loix & de tribunaux pour l'adminiſtration de la juſtice, que les Procès ſe multiplient le plus & portent le plus de déſolation dans les familles. On trouveroit peut-être la ſource de ce dèsordre, ſi l'on en faiſoit la recherche avec quelque attention, dans la multiplicité, dans le code trop varié & trop étendu de ces loix, dans celles ſur-tout qui dans la vue d'abreger la durée des Procès, preſcrit la forme de l'inſtruction, dans l'établiſſement de divers degrés de juriſdiction, & enfin dans ce nombre infini d'hommes admis pour conſeils, pour défenſeurs, ou pour inſtruire les Procès, dont le prémier & le principal intérêt eſt qu'il y aît des plaideurs & des Procès.

L'INTE'RET du Commerce exige, dit Mr. de Montesquieu, que les jugemens des conteſtations ſoient débaraſſés des formes qui en ſuſpendroient l'expédition. On pourroit ajouter qu'une injuſtice prompte ſeroit ſouvent préferable à la lenteur de l'expédition d'un jugement juſte, ſurtout pour les Négocians. Il ſeroit bien à déſirer qu'on pût rendre l'inſtruction des Procès qui regardent le Commerce auſſi ſimple & auſſi prompte que l'exigeroient les affaires des Négocians & la proſpérité du Commerce. Mais ſi l'on ne peut attendre une protection ſi néceſſaire de la ſageſſe des loix, le Négociant peut presque toujours, la trouver dans ſa conduite. Il peut prevenir une infinité d'occaſions de conteſtation par ſa prudence, & ſur-tout par la juſtice qu'il doit ſçavoir ſe rendre à lui-même: car l'équité eſt une vertu continuellement exercée chez le Négociant.

L'ART de ſoutenir une prétenſion, l'art de plaider eſt un des plus grands ennemis du Commerce. Le Négociant doit lui oppoſer l'art d'éviter toute conteſtation. Il faut avouer cependant que le Commerce préſente quelques fois des affaires compliquées, accompagnées de circonſtances

ces qui donnent lieu à des queſtions dificiles a décider, ou qui paroiſſent fort délicates, & qui embaraſſent les Juges & les Négocians mêmes les plus éclairés. Il ne faut point douter du parti que prendra un jeune Négociant, qui a apporté dans ſon état la candeur, la droiture, la ſimplicité & la pureté de mœurs qu'il exige, dans les affaires ſur leſquelles l'équité parle au cœur dès l'inſtant qu'elles ſont entendues. Mais l'intérêt de l'inſtruction demande que nous mettions ſous ſes yeux quelques exemples de ces affaires épineuſes, ſur leſquelles il paroit ſi dificile de ſe décider & de prendre parti pour ou contre, ſans laiſſer dans le cœur quelque trace d'inquietude d'avoir commis une injuſtice. On verra par ces exemples qu'il n'eſt pas impoſſible au Négociant, ſans avoir même une grande connoiſſance des loix, de ſe décider ſurement pour la juſtice dans les affaires de Commerce les plus délicates.

L'USAGE des lettres de change & celui des aſſurances, ſi néceſſaires pour aſſurer la marche du Commerce & pour entretenir ſa proſperité, ſont en même tems les ſources les plus ordinaires des conteſtations les plus difficiles à décider. C'eſt dans ces deux genres que nous prenons des exemples d'après leſquels le jeune Négociant peut ſe former une idée des principes d'équité, qui doivent éclairer ſa conduite dans les affaires de Commerce les plus délicates.

C'EST une loi générale du Commerce, que le porteur d'une lettre de change qui à l'échéance néglige de la faire proteſter faute de payement dans le délai préſcrit, perd ſa garentie contre le tireur & les endoſſeurs, mais dans le cas ſeulement où le tireur avoit *proviſion* chez l'accepteur au moment de l'échéance; c'eſt-à-dire des fonds à lui apartenants chez l'accepteur.

ON demande ſi dans le cas d'une faillite de l'accepteur antérieure au moment de l'échéance, du délai préſcrit pour le protêt; le protêt eſt néceſſaire au porteur de la lettre pour conſerver ſa garentie contre le titeur qui prouve que celui ſur qui il a tiré la lettre, étoit ſon débiteur. La loi ne s'explique point ſur ce cas particulier.

SI l'on ne peut décider cette queſtion par les termes formels de la loi, on la décide ſans difficulté par ſon principe, par ſon eſprit & enfin par l'équité naturelle, qui dans tous les cas doit toujours ſuppléer aux termes de la loi chez tous les hommes juſtes & dans tous les tribunaux.

LA

La diligence du protêt eſt de droit étroit : mais ce ſeroit aller contre l'eſprit & le principe de la loi, que d'en faire une application qui rendroit la loi ſouverainement injuſte. Lorsque le tireur a proviſion chez celui ſur qui il a tiré, la loi veut que le porteur de ſa traite conſtitue le débiteur en demeure par le protêt dans un delai préfix, pour conſerver ſa garentie contre le tireur; parceque celui-ci ſe répoſe ſur la diligence du porteur de ſa traite, pour être payé de ſa créance. Enſorte que ſi cette créance vient à périr après ce delai expiré par la faillite du débiteur, la loi veut, & il eſt juſte, que le porteur ſuporte une perte qu'il auroit dû prévoir, & dont il ne peut s'en prendre qu'à ſa négligence.

Mais dans ce cas la loi exige rigoureuſement de la part du tireur, une créance exiſtante & exigible lors de l'échéance de ſa traite, chez celui ſur qui il l'a donnée. Il faut que le tireur prouve, qu'il avoit proviſion entre les mains de celui ſur qui il a tiré au moment, où la traite a dû être proteſtée, ſans quoi le protêt lui eſt indifférent; il ne peut être déchargé de la garentie aux termes de la loi, quel que ſoit le protêt.

Or de quelle nature que ſoient ici les titres de créance du tireur ſur l'accepteur, il eſt aiſé de prouver que ſa proviſion n'exiſtoit plus lors de l'échéance de ſa traite, chez l'accepteur, puisque celui-ci avoit failli avant l'échéance, ou avant le délai préſcrit pour le protêt.

Une lettre de change eſt une vraye délegation du tireur, d'une créance ou d'un dépôt, & la créance ou le dépôt doivent exiſter & être exigibles au moment de l'échéance; c'eſt-à-dire que la traite doit être faite ſur un fonds réel exiſtant & exigible au terme de la traite. C'eſt là ce que la loi a entendu préſcrire par le terme de *proviſion* de la part du tireur chez celui ſur qui la lettre eſt tirée. Ce principe eſt d'autant plus inconteſtable, qu'il eſt la baſe de la confiance publique; que c'eſt ſur la foi de ce fonds réel exiſtant & exigible au moment de l'échéance, que les lettres de change ſe négocient & circulent dans le Commerce pour l'argent comptant qu'elles repréſentent. Or dans la queſtion dont il s'agit, au lieu de ce fonds réel, exiſtant & exigible, le tireur n'avoit lors de l'échéance de ſa traite, chez celui ſur qui il a tiré, qu'une ſimple action à faire valoir contre un débiteur failli. Une action à intenter, à faire valoir, n'eſt point le montant réel de la traite, un fonds effectif en argent exigible à l'échéance, que la lettre ſignifie & répréſente, & ſur la

foi

foi duquel elle a tenu lieu de ce comptant dans le Commerce. Ce n'eſt point là la proviſion qu'exigent la loi & la foi publique. Cette proviſion légale que l'intérêt du Commerce & la foi publique rendent ſi néceſſaire, ne ſçauroit être repréſentée par une ſimple action, quelle qu'elle ſoit ; ni à plus forte raiſon par une prétenſion ſur un failli, dont le fruit ne peut être que très lent & très incertain.

INDÉPENDAMMENT de ce que la loi & la foi publique exigent de la part du tireur au moment de l'échéance de ſa traite, une réalité qui n'exiſtoit pas ; ſi le défaut de protêt pouvoit dans ce cas lui tenir lieu de l'acquit de ſa traite en diſſipant par la fin de non recevoir la garentie dont il eſt tenu, il en réſulteroit une injuſtice palpable. Par là le tireur ſe trouveroit avoir recouvré ſur un tiers qui ne lui doit rien, une ſomme perdue, ou tout-au-moins en partie ; ce qui ſeroit contre la règle *res perit domino*, & il feroit ſupporter au porteur une perte ſans cauſe, qui ne peut être l'effet de ſa négligence : d'où il ſuit que le tireur s'enrichiroit à ſes dépens.

LE jeune Négociant penſera donc ici que le tireur ne peut ſe diſpenſer de rembourſer ſa traite, & que la loi, quoiqu'elle ne ſe ſoit pas expliquée en termes formels ſur le cas particulier, & l'équité naturelle l'y obligent également ; parce qu'il eſt dans le cas de n'avoir point eu de proviſion chez celui ſur qui il avoit tiré, & que le protêt, ſoit qu'il aît été négligé, ou omis pour ne pas aggraver la ſituation du tireur par des frais inutiles, n'étoit par conſéquent pas néceſſaire pour aſſurer ſa garentie.

CHEZ toutes les Nations commerçantes la loi, ou un uſage reſpecté qui y tient lieu de loi, veut que les lettres de change contiennent le nom de celui auquel elles doivent être payées ; mais ni l'uſage ni la loi ne préſcrivent point formellement que ce nom ſoit exprimé plûtôt ſur un côté de la lettre que ſur l'autre. L'eſſence de la lettre ou contract de change, eſt que la lettre ſoit tirée d'une place ſur une autre & pour valeur reçue. On a cependant attaqué quelque-fois la validité des lettres de change tirées à l'ordre du tireur, ſur le prétexte que la lettre de change doit être tirée à l'ordre d'un tiers ; & l'on a ſouvent ſurpris ſur cela la Réligion des Juges peu inſtruits des uſages du Commerce.

Si on conſulte la bonne foi qui eſt l'ame des contracts de Commerce, ſur une queſtion de cette nature, comme ſur la plûpart de celles auxquelles le Commerce donne lieu, on ne ſe permettra pas de conteſter la validité d'une lettre de change tirée dans cette forme. On verra que celui qui tire une lettre de change à ſon ordre, l'endoſſe enſuite, c'eſt-à-dire qu'il met ſon ordre au dos au profit d'un tiers; & qu'il eſt indifférent que l'ordre du tireur ſoit exprimé dans le corps de la lettre, ou au dos de la lettre; que la choſe eſt parfaitement égale, que le contract eſt exactement le même. La bonne foi & l'uſage général qui s'eſt établi ſur ce principe, ſuppléent parfaitement au ſilence de la loi, chez le bon Négociant.

On a encore élévé une queſtion ſur laquelle on a ſurpris des jugemens qui porteroient un grand préjudice au Commerce, ſi la probité & la bonne foi des Négocians ne les rendoient inutiles; ſçavoir, ſi dans un endoſſement, l'expreſſion de *Valeur reçue du dit Sieur*, n'emporte pas avec ſoi la même force, que celle de *Valeur reçue comptant du dit Sieur.*

Il eſt indifférent dans le Commerce qu'une lettre de change aît été cédée pour de l'argent ou pour des marchandiſes. On bouleverſeroit le Commerce, ſi on admettoit cette diſtinction. Il ſuffit dans l'uſage du Commerce que la lettre ſoit cédée par l'ordre de payer *Valeur reçue.* La diſtinction annulleroit les trois quarts des lettres de change, puiſque les trois quarts, & plus, ſont données en payement tous les jours dans le Commerce comme ſignes des valeurs, comme monnoye fictice. On n'achette presque point de marchandiſes en gros dans aucune place, qu'on paye autrement qu'en lettres de change, leſquelles on cède aux vendeurs par un ordre au dos portant la cauſe de la ceſſion; & il eſt indifférent que la ceſſion ſoit cauſée pour valeur reçue en argent comptant, ou en comptes en banque, ou en marchandiſes, ou pour valeur reçue en général. Il ſuffit que celui qui tranſporte la lettre, reconnoiſſe dans ſon ordre ou ceſſion de la lettre de change, en avoir reçu la valeur, pour en tranſporter la propriété avec ſa garentie.

On a encore voulu annuler un endoſſement ſur le prétexte que le mot d'*ordre* y avoit été omis, & pretendu que l'omiſſion arrêtoit la négociation de la lettre. On a vu pluſieurs Négocians de différentes places de Commerce diviſés ſur cette prétenſion. On leur a préſenté une lettre tirée

rée d'Italie ſur un Banquier de Paris à l'ordre de Jaques, endoſſée par celui-ci en ces termes: *e per me all'ordine del Signore Pietro, valuta cambiata*; & endoſſée enſuite par Pierre en faveur de Paul en ces termes: *e per me al Signore Paolo, contimi.*

APRE'S cette ceſſion de Pierre faite à Paul, celui-ci tombe en faillite, & Pierre écrit au Banquier de Paris de retenir les fonds de la lettre tirée ſur lui: mais la lettre de change étoit déjà acquitée à un nouveau Ceſſionnaire à qui Paul l'avoit négociée avant ſa faillite.

PIERRE ſoutient que cette lettre n'étoit pas négociable par la nature de ſa ceſſion à Paul, n'étant point endoſſée dans les termes: „ & pour „ moi *à l'ordre* de Mr. Paul," mais ſeulement, „ & pour moi *à* Mr. „ Paul;" que par cette forme d'endoſſement, la circulation de la lettre devroit être arrêtée entre les mains de ce dernier; que c'étoit à lui ſeul que le Banquier de Paris pouvoit l'acquiter, & qu'il eſt obligé de payer une ſeconde fois. *Paul a-t-il pû négocier ou non, une telle lettre de change?*

PLUSIEURS Négocians ont crû que le défaut d'expreſſion du mot *ordre* dans un endoſſement, arrête la circulation d'une lettre de change, & annulle les négociations ultérieures qu'on en auroit faites. On s'eſt autoriſé du ſilence de la loi ſur le mot *ordre*, pour élever cette queſtion. L'abus des mots, les fauſſes acceptions dans leſquelles on peut les prendre, les différentes idées qu'on y attache, forment presque toujours des conteſtations qui n'auroient pas lieu, ſi l'on cherchoit de bonne foi à s'entendre: & ce ſont ordinairement des intérêts qui ſurviennent après coup, par des évènemens inattendus, qui font naître des difficultés où il n'y en a point. Ici ce n'eſt que parceque Paul a manqué, que Pierre s'eſt aviſé d'élever la queſtion; ſans cela Paul ou ſon Ceſſionnaire, ce qui eſt égal, auroit reçu le payement de cette lettre, & Pierre n'eut pas penſé à le prétendre illégitime.

LE Commerce ne connoit que deux ſortes de papiers circulaires comme ſignes de valeurs, dont la nature eſt déterminée par leur forme. 1°. Les billets ou promeſſes ſimplement nominatives & ſans *ordre*, qui ne peuvent être tranſportés par un ordre au dos des billets, c'eſt-à-dire par des endoſſemens, & qui exigent des actes de ceſſion & tranſport.

2°. Les lettres de change ou billets *à ordre*, qui par leurs expreſſions conſtitutives d'ordre, ſont eſſentiellement ſuſceptibles de ceſſion par endoſſemens. Il s'agit de cette ſeconde eſpèce d'effets : c'eſt une lettre de change qu'on prétend n'avoir plus été négociable à une époque donnée. On veut que Pierre aît cedé ſa lettre à Paul, mais qu'il aît omis l'expreſſion d'*ordre*, pour oter à Paul la faculté de la négocier, comme s'il avoit prévu ſa faillite, & avoit voulu en prévenir l'effet en ſe réſervant ainſi le droit de reclamer ſa lettre.

Cependant on ne peut conteſter que par la ceſſion de Pierre, telle qu'elle eſt exprimée, Paul n'aît acquis une pleine propriété de la lettre de change ; il a donc reçu le pouvoir d'en diſpoſer. Peut-il être propriétaire, & ne l'être pas? car il n'a pas été propriétaire, s'il na pas pû céder la lettre. Il ſeroit impoſſible de concilier cette contradiction. Pour qu'une forme d'endoſſement pût altérer la faculté de faire circuler une lettre de change, il faudroit que le reſſort de la circulation que la lettre a reçue dans ſa formation fut rompue par une convention formellement exprimée au dos de la lettre par le Cedant, en ces termes: *Pour moi payez à Mr. Paul ſeul, qui ne pourra ceder la préſente à perſonne autre.*

Les diverſes Nations commerçantes, toutes d'accord ſur ce qui fait le fonds d'une lettre de change, ont différens formulaires de redactions pour les endoſſemens, qu'elles regardent comme arbitraires : les Italiens y ſtipulent avec la brièveté énergique & les ſousentendus de leur langue ; les Hollandois épluchent tous les mots avec une exactitude minutieuſe ; & le Commerçant François raiſonne l'objet. Si l'on fait ici attention à *le E per me* à Signore Paole, on y trouve l'équivalent du mot *ordre*. Cette expreſſion *E per me*, rappelle les endoſſemens ſupérieurs, & reclame toute la force du titre.

Quel Négociant ſeroit à l'abri de la ſurpriſe, & ne ſeroit pas expoſé à des repetitions ſans fin ſur les payemens qu'il auroit faits, ſi celui-ci n'étoit pas valable? A' qui n'eſt-il pas arrivé mille fois dans le Commerce, d'acquiter des lettres de change auxquelles on avoit fait des omiſſions de la nature de celle qu'on prétend regarder ici comme ſi importante, ſans avoir été apperçues dans une légende d'endoſſemens, qui ſouvent ſont exprimés dans des langues ignorées du payeur? Quel eſt le Négociant qui fait d'autre attention dans le payement des lettres, qu'à la ſigna-

ſignature ou à ſon acceptation, qu'à voir s'il eſt d'accord avec le tireur, s'il en a avis, &c. C'eſt là ce que les uſages du Commerce exigent, parceque les droits d'autrui en dépendent, & ſur quoi il eſt eſſentiel d'être en règle. La bonne foi rejette rigoureuſement toutes ces diſtinctions dans les endoſſemens; & dans la négociation des lettres de change, il n'y a que la ſignature du Cédant qui ſoit une forme eſſentielle & indiſpenſable; mais en même tems cette ſignature eſt tellement ſuffiſante, que presque toutes les lettres de change ſe négocient ſur la ſimple ſignature des propriétaires; c'eſt-à-dire l'endoſſement en blanc, qui ſe remplit toujours par un Courtier ou autre main tierce; & ſuprimer cet uſage, ce ſeroit porter un préjudice ſenſible à la circulation & à l'activité du Commerce, ſans aucune ſorte d'utilité.

On a fait aſſurer en France pour tout le voyage ſur la cargaiſon d'un navire allant de France en Guinée, de Guinée à l'Amérique, & de là en France. Le navire revient en France & laiſſe le produit de ſa cargaiſon à l'Amérique. Quelle doit être la reduction de la prime?

L'ordonnance de la Marine du mois d'Août 1681. (*a*) décide „que „ ſi l'aſſurance eſt faite ſur marchandiſes pour l'aller & le retour, & que „ le vaiſſeau étant parvenu au lieu de ſa deſtination, il ne ſe faſſe point „ de retour, l'aſſureur ſera tenu de rendre le tiers de la prime, s'il n'y a „ ſtipulation contraire."

Il eſt ſenſible que le Légiſlateur n'a eu en vue en cette occaſion, que les voyages ordinaires qui ſe diviſent en deux portions égales; ſçavoir, l'aller & le retour. Il n'y a nulle difficulté ſur ces voyages: mais il y a des voyages, tels que ceux de Guinée, qui ſont compoſés de trois traverſées à-peu-près ſemblables; ſçavoir, 1°. de France en Guinée; 2°. de Guinée en Amérique; 3°. d'Amérique en France.

„ Il paroit naturel," dit le nouveau Commentateur de l'ordonnance de la Marine (*b*), „ que le gain de la prime excède les deux tiers que don„ ne cet article dans le cas ſimple de l'aller dans un ſeul endroit, & du „ retour ſans chargement: mais jusques à quelle qualité la prime ſera-t„ elle gagnée alors?" C'eſt là où eſt l'embarras. Le Commentateur s'arrête à cette réflexion, & ne décide point la queſtion. La déciſion paroit

(*a*) Art. 6. liv. 3. (*b*) Mr. Valin.

roit clairement renfermée dans l'article 6. cité ci-deſſus ; car cet article préſente cette analogie : ſi la moitié du voyage fait gagner à l'aſſureur les deux tiers de la prime, quand il ne fait point de retour, les deux tiers du voyage en mêmes circonſtances doivent lui faire gagner les huit-neuvièmes de la prime.

La diſpoſition de cet article ſemble au prémier coup-d'œil très favorable à l'aſſureur ; cependant elle l'eſt bien moins que celle de l'article 36. de la même Ordonnance, qui porte que l'aſſurance aura ſon effet entier, ſi le voyage eſt racourci.

Mais indépendamment de l'article 36. il eſt fort juſte d'attribuer les deux tiers de la prime à l'aſſureur pour la moitié du voyage, quand on aſſure pour l'aller & le retour, ce qu'on nomme dans le Commerce, à prime liée : on ſe contente d'une prime moindre, que les primes ſeparées de l'aller & du retour. Il ſeroit donc injuſte de n'attribuer, lorsque le retour n'a pas lieu, que la moitié de la prime totale, qui n'a été modérée qu'en conſidération de la réunion de l'aller & du retour. Si le retour n'a pas lieu, l'aſſurance doit être conſidérée comme diviſée en deux ; par conſéquent la prime de l'aller eſt dûe ; & l'aſſurance du retour étant annullée par le défaut de chargement, il ſeroit dû de droit un demi pour cent à l'aſſureur. Or dans un tems ordinaire de paix la réunion de ces deux objets eſt à-peu-près égale aux deux tiers de la prime liée. Il faut rendre ceci plus ſenſible par le calcul.

Soit la prime d'aller pour un voyage quelconque à trois & demi pour cent, & la prime de retour, auſſi à trois & demi, ces deux primes réunies forment un total de ſept pour cent. L'aſſurance pour l'aller & le retour conjointement en prime liée, ſera à ſix pour cent. En cas que le retour n'aît pas lieu, cette dernière prime ſera réduite à quatre, à raiſon des deux tiers.

S'il y avoit eu deux aſſurances par des polices ſéparées, l'une pour l'aller, l'autre pour le retour ; il eſt clair que l'aſſuré auroit payé,

1°. Pour la Prime de l'aller . . . $3\frac{1}{2}$
2°. Pour annuller l'aſſurance de retour . . . . . $\frac{1}{2}$

Total . . . . . $4\ p\frac{0}{0}$

Ce

Ce qui repond préciſément à la diminution du tiers de la prime liée. Il eſt vrai qu'à meſure que la prime augmente (*c*), il ſe trouve plus de différence entre ces deux réſultats; mais elle n'eſt jamais bien conſidérable, & le petit avantage qui peut en réſulter pour l'Aſſureur, eſt toujours un foible dédommagement du profit qu'il peut attendre. Car tout Commerce eſt préſumé donner quelque profit; & quoique l'Aſſureur puiſſe perdre ſur chaque aſſurance priſe en particulier, il peut ſe promettre un profit quelconque ſur l'univerſalité des risques dont il ſe charge; il peut encore repartir ce profit ſur chaque navire en particulier: par exemple, s'il aſſure chaque année ſur cent navires, & s'il prend ſur chaque navire trois mille livres à quatre pour cent, il gagnera douze mille livres de prime; mais s'il périt un de ces navires, & s'il paye encore ſur les autres pour deux mille livres de pertes *partielles* qu'on nomme *avaries*, ſon profit total net ne ſera que de ſept mille livres; ce qui fait ſoixante-dix livres par navire. Ces vérités ſeront aiſément ſaiſies par ceux qui ſont accoutumés à calculer.

L'Assuré au contraire peut être préſumé n'avoir retardé ou empêché le retour, que pour ſon avantage: en tout cas il ne remplit point à la lettre l'obligation qu'il avoit contractée; il eſt donc juſte qu'il paye quelque dédommagement.

Tout ce qu'on vient de dire des aſſurances à prime liée ſur les voyages ordinaires compoſés de deux parties égales, l'aller & le retour, s'applique naturellement aux aſſurances ſur les voyages compoſés de trois traverſées à-peu-près égales; & il s'en ſuit que c'eſt par erreur que l'on a réduit aſſez ſouvent aux deux tiers la prime dans le dernier cas, quand le retour n'a pas eu lieu comme dans le prémier: c'eſt ſuppoſer que la moitié ou les deux tiers d'un voyage ſont une ſeule & même choſe, ce qui eſt évidemment faux. C'eſt ſe conformer à l'eſprit de l'Ordonnance maritime de France, ce chef-d'œuvre de législation, que de partir de cette analogie. La moitié du voyage aſſuré à prime liée, faiſant gagner à l'Aſſureur les deux tiers de la prime, les deux tiers du voyage aſſuré de même doivent lui faire gagner les huit-neuvièmes.

C'est

(*c*) C'eſt-à-dire juſqu'à ce que la prime pour chaque traverſée ſoit de 50 $\frac{p}{o}$, ce qui donne 75 de prime liée; car alors & au-delà l'Aſſureur a du deſavantage à recevoir les deux tiers de la prime.

C'est ajouter beaucoup à l'inſtruction que de donner place ici à l'extrait d'un mémoire ſur cette queſtion, dont nous a fait préſent un Lieutenant-général d'une Amirauté de France, que ſa modeſtie ne nous a point permis de nommer. Quoiqu'il ne s'agiſſe ici que de l'intelligence d'une loi Françoiſe, la matière intéreſſe le Commerce maritime de toute l'Europe.

Les aſſurances ſont très utiles au Commerce en général, lui donnent plus de force & d'étendue; & forment en elles-mêmes un Commerce particulier, qui a ſes avantages. Il eſt donc très à propos de les favoriſer; & c'eſt ce que le Légiſlateur a voulu faire par les articles 6, 36 & 37. du titre des aſſurances de l'Ordonnance de 1618, & par pluſieurs autres loix: on ſe borne ici à l'examen de ces trois articles.

Il faut concilier d'abord les articles 6 & 36, qui ſemblent préſenter des diſpoſitions contradictoires. Suivant l'article 36, ſi le voyage eſt racourci, l'aſſurance doit avoir ſon effet entier; & l'Aſſureur gagne toute la prime. Il s'agit dans l'article 6. d'une aſſurance faite pour marchandiſes, pour l'aller & le retour, ce qu'on appelle à prime liée. Si le vaiſſeau étant parvenu à ſa deſtination, ne fait point de retour, l'Aſſureur eſt tenu de rendre le tiers de la prime. Pour cela ne peut-on pas dire que c'eſt un voyage ſimplement racourci par le fait de l'aſſuré, que conſéquemment l'aſſurance doit avoir ſon entier effet, ſuivant l'article 36; & que toute la prime eſt acquiſe à l'Aſſureur.

Pour réſoudre cette difficulté, il faut croire que dans le cas de l'article 6, le légiſlateur a conſidéré les voyages de l'aller & du retour, comme réellement diſtincts, quoique liés par une ſeule aſſurance. Et en effet ce n'eſt pas ici un ſeul & même objet: il s'agit de deux traites & tranſports; le prémier de certaines marchandiſes, depuis le lieu du départ juſqu'à celui de leur deſtination; & le ſecond, de nouvelles marchandiſes, qui ſeront priſes dans ce même lieu du déchargement des prémières, & voiturées dans le port du départ ou prémière expédition.

Les voyages de l'aller & du retour ainſi diſtingués, rien n'empêche que les marchandiſes qui ſont l'objet du prémier voyage, & celles du ſecond, ne puiſſent être aſſurées conjointement ou ſeparément par une ſeule police ou par pluſieurs, à prime liée ou non-liée. Ces différentes diſpoſitions à l'égard de l'aſſurance n'influent point ſur le fonds du Commerce qu'on a en vue; & la diſtinction que nous ſuppoſons, ſubſiſte dans les objets de ce Commerce, & dans l'eſprit du Légiſlateur.

Ain-

ARTICLE 6 de l'Ordonnance. „ Si l'Aſſurance eſt faite ſur Marchan-
„ diſes pour l'aller & le retour, & que le Vaiſſeau étant parvenu au lieu de ſa
„ deſtination, il ne faſſe point de retour, l'aſſureur ſera tenu de rendre le
„ tiers de la prime, s'il n'y a ſtipulation contraire".

CELA ſignifie que l'aſſureur gagne d'abord la moitié de la totalité de la prime, à cauſe du Voyage de l'Aller, qui a été effectué & dont il a courru les riſques: on lui accorde encore le tiers de l'autre moitié rélativement au Voyage du Retour, pour lequel il avoit pris des engagemens, & qui n'a pas été exécuté. Cela revient aux deux tiers de la prime totale, que l'article lui attribue. Reſte un tiers à rendre à l'aſſuré.

MAIS, dira-t-on, pourquoi attribuer ici à l'aſſureur un tiers de la prime du Voyage de Retour, qui n'a pas eu ſon effet; & d'où vient qu'on n'a pas ſuivi la diſpoſition de l'Article 36, ſuivant lequel, ſi le Voyage eſt entiérement rompu avant le départ du Vaiſſeau, même par le fait de l'aſſuré, l'aſſurance doit demeurer nulle, & l'aſſureur eſt tenu de rendre la prime, à la réſerve d'un demi pour cent? Le demi lui eſt accordé en conſidération de l'obligation contractée avec lui, & qu'on l'oblige de rompre ſans l'avoir conſulté. Les aſſureurs ſont réputés avoir toujours des fonds prêts pour répondre à leurs engagemens. Les fonds ne doivent point reſter infructueux entre leurs mains; toute eſpèce de Commerce doit préſenter l'eſpoir de quelque bénéfice, & il eſt de l'intérêt du Commerce même de favoriſer la branche des aſſurances.

IL ſemble qu'il auroit été à propos de ſuivre cette même fixation à un demi pour cent, dans le cas de l'Article 6, par raport au Voyage du Retour non effectué, au lieu du tiers de la moitié de la prime totale rélative à ce Voyage, qu'on lui accorde.

VOUS avez ſenti cette difficulté; & vous dites pour la ſauver, qu'une prime liée eſt fixée ſur un moindre prix que les deux primes ſeparées, de l'Aller & du Retour. Vous ſuppoſez la prime liée à ſix pour cent, & les deux primes ſeparées à trois & demi chacune, ce qui fait pour les deux, ſept pour cent. Au moyen de cette Hypothèſe, vous faitez un calcul par lequel vous parvenez à rajuſter, du moins en apparence, la diſpoſition de l'Article 6, avec celle de l'Article 37, & vous faites voir que dans le cas de l'un & de l'autre, l'aſſureur n'a qu'un demi pour cent à raiſon du Voyage rompu ou non exécuté.

MAIS n'eſt-ce pas ici une ſuppoſition arbitraire? Pourquoi la prime ſeroit-elle fixée ſur un plus bas pied, que ce à quoi reviennent ces deux primes ſeparées? N'y a-t-il pas les mêmes dangers à courrir? L'aſſureur trouve ici quelque avantage à lier ſes engagemens, plûtôt qu'à les ſeparer (*a*). N'eſt ce pas au contraire un principe généralement reconnu, que pour rendre le Commerce des aſſurances moins dangereux & plus lucratif, il faut diviſer les riſques autant qu'il eſt poſſible. Enfin quand il ſeroit vrai que dans de certains cas, la prime liée ſeroit moins forte, que les deux primes ſeparées; le contraire peut auſſi arriver, ou du moins elles peuvent être égales: donc convenez que ſi chaque prime ſeparée alloit à 50 p., votre ſuppoſition ſubſiſtant, l'aſſureur y perdroit. En un mot tout cela dépend de certaines diſpoſitions dans le Commerce, qui peuvent varier à l'infini ſuivant les circonſtances de Guerre ou de Paix, & toujours ſuivant les conventions particulières entre les aſſureurs & les aſſurés. Il n'eſt pas poſſible qu'une choſe auſſi incertaine ait ſervi de motif à une loi poſitive & invariable, telle que nous la trouvons dans l'Article 6 du titre des aſſurances.

IL paroit qu'on peut concilier cet article avec le 37 par une autre conſidération qui ſe préſente aſſez naturellement.

DANS le cas de l'Article 6, l'aſſureur a déjà courru des risques, puiſque le Voyage de l'aller a été exécuté, au lieu que dans celui de l'Article 37, il n'en a courru aucun, le Voyage ayant été totalement rompu avant le départ du navire: auſſi l'aſſurance eſt-elle déclarée nulle & la reſtitution de la prime.

(*a*) Les intérêts reſpectifs de l'aſſuré & de l'aſſureur ont également concourru à faire introduire l'uſage des aſſurances en primes liées. Les uns ont voulu obtenir les primes à plus bas prix, & les aſſureurs ont voulu étendre & multiplier leurs riſques. C'eſt ſur le grand principe qui donne tout ſon mouvement au Commerce, où il ne ſe fait aucune opération qui ne ſoit appuyée ſur un intérêt reciproque, réel ou ſuppoſé, que cet uſage s'eſt établi. Car c'eſt l'intérêt réciproque qui eſt dans le Commerce le premier Agent, l'Agent univerſel. Par cet uſage l'aſſuré à été aſſuré à meilleur marché; & il a obtenu ce meilleur marché de l'aſſureur, parcequ'il lui a préſenté un riſque de plus à acquérir, une occaſion de plus de gagner. Il eſt très certain dans le fait que les riſques des retours ſont plus grands que ceux de l'aller, ſur-tout dans les Voyages de long cours, les ſeuls pour leſquels les primes liées ſont en uſage. Tout eſt ſein en allant, & tout eſt fatigué & languiſſant au retour: par cette raiſon les primes des aſſurances pour les retours ſont plus chères. En prime liée l'alier & le retour ſe prennent à plus bas prix, & le bas prix s'étend principalement ſur l'aller; enſorte que dans le cas où il n'y a point de retour, l'aſſureur ſe trouveroit avoir aſſuré à trop bas prix pour l'aller. Il lui faut une indemnité: c'eſt ce que le Légiſlateur a voulu régler. Cette obſervation n'eſt pas faite ici pour contre-dire le ſyſtême du mémoire, dont nous nous ſervons pour répandre des lumières ſur une matière fort délicate.

Digitized by Google

prime ordonnée, à la réſerve d'un demi pour cent accordé à l'aſſureur en conſidération de l'engagement qu'on l'a forcé de rompre, & qui ne doit pas être totalement infructueux pour lui, attendu que c'eſt par le fait de l'aſſuré. Outre cette conſidératien qui peut être également appliquée à l'article 6, il y a de plus pour celui-ci, celle des dangers que l'aſſureur a déjà courrus. Il eſt donc juſte de lui accorder une plus forte indemnité, & on a vu que cette indemnité a été fixée au tiers de la prime rélative au Voyage du retour non exécuté.

On peut répliquer que nous avons conſideré le Voyage de l'aller & celui du retour, comme formant deux objets diſtincts, & en quelque ſorte comme deux différens Voyages. Les dangers courrus lors du premier, ne doivent donc pas entrer en conſidération à l'égard du ſecond qui n'a pas été effectué, non plus que dans le cas de l'Article 36 ou l'expédition a été arrêtée dans ſon principe. On repondra avec raiſon, que ſi on n'avoit pas conſidéré l'aller & le retour comme formant deux objets qu'il falloit diſtinguer, & ſi on ne les avoit regardés que comme un ſeul & même Voyage, la prime toute entière auroit été acquiſe à l'aſſureur ſuivant l'Article 36, ce Voyage étant ſeulement racourci. Cette diſtinction des Voyages eſt donc favorable à l'aſſuré. Une petite compenſation ou dédommagement pour l'aſſureur, n'eſt pas ici hors de propos, & tout cela paroit avoir été ménagé avec beaucoup d'équité & d'intelligence.

Il reſte à éclaircir la queſtion propoſée, que l'ordonnance n'a pas prévue, ou du-moins ſuffiſament développée. M. Valin, auteur du nouveau commentaire de cette ordonnance, l'a laiſſée indéciſe.

Le Légiſlateur, dit-on, n'a eu en vue à l'Article 6, que les Voyages ordinaires, qui ſe diviſent en deux parties égales; ſçavoir, l'Aller & le Retour: il n'y a aucune difficulté à cet égard. Mais il y a d'autres Voyages, tels que ceux de Guinée, qui ſont compoſés de trois traverſées à-peu-près ſemblables. 1°. De France en Guinée, 2°. de Guinée en Amérique, 3°. d'Amérique en France. S'il arrive que le Vaiſſeau revenant de Guinée, laiſſe ſon chargement en Amérique, il aura fait les deux tiers du Voyage; & il paroit juſte, comme l'obſerve M. Valin, que le gain de la prime excède alors les deux tiers que l'Article 6 donne à l'aſſureur, dans le cas ſimple de l'aller dans un ſeul endroit, & du retour ſans chargement. Mais juſques à quelle quotité la prime ſera-t-elle gagnée alors? C'eſt là où eſt l'embarras. Le Commentateur s'arrête à cette réflexion, & ne décide pas la queſtion.

La déciſion paroit, dit-on, clairement renfermée dans l'Article 6, & cela eſt vrai. Mais la conſéquence qu'on en tire ne paroit pas auſſi certaine. On ſuppoſe qu'il préſente cette analogie: ſi la moitié du Voyage fait gagner à l'aſſureur les deux tiers de la prime, quand il ne ſe fait point de retour; les deux tiers du Voyage en mêmes circonſtances doivent lui faire gagner les huit neuvièmes de la prime. C'eſt-à-dire qu'on fait une règle de proportion ordinaire, qui revient à ce calcul. Cela paroit bien naturel, & c'eſt la prémière idée qui ſe préſente à l'eſprit. Mais ſi l'on y refléchit, on reconnoit bientôt que cette prétendue analogie n'eſt que ſéduiſante.

Cette règle de proportion donne trop à l'aſſureur: elle forme une progreſſion toujours croiſſante en ſa faveur, & décroiſſante au préjudice de l'aſſuré; en ſorte que l'on arrive bientôt au point, où ſans que le Voyage ou les Voyages euſſent été achevés, l'aſſureur auroit gagné toute la prime. Ce calcul peut être porté plus loin, & lui faire gagner au-delà de cette prime totale, quoique le Vaiſſeau ne fut pas revenu chargé au port d'où il eſt parti.

On a trouvé que pour les deux tiers du Voyage, l'aſſureur a gagné les huit neuvièmes de la prime: il ne reſteroit qu'un neuvième à rendre à l'aſſuré.

Supposons le Voyage diviſé en quatre parties égales, & qu'il y en ait trois d'effectuées. Suppoſons encore que la totalité du Voyage ſoit repréſentée par le nombre 12, & la totalité de la prime repréſentée auſſi par un ſemblable nombre 12, il faudra faire ce calcul proportionnel, ſi 6, moitié du Voyage, combien 9, qui repréſentent les trois quarts du Voyage? On trouvera au produit, 12.

L'Assureur auroit donc gagné toute la prime, quoiqu'il n'y ait que les trois quarts du Voyage d'effectués.

Allons plus loin, & ſuppoſons le Voyage diviſé en cinq parties égales, dont quatre ont eu leur effet. Suppoſons encore la totalité du Voyage repréſentée par le nombre 30, & la totalité de la prime repréſentée auſſi par le nombre 30; il faut faire cet autre calcul proportionnel: ſi 15 moitié du Voyage, donnent 20, deux tiers de la prime; combien 24, qui ſont les quatre cinquièmes du Voyage? le produit ſera 32, qui excèdent la totalité de la prime de deux trentièmes ou d'un quinzième.

L'As-

L'ASSUREUR aura donc gagné toute la prime & deux trentièmes ou un quinzième au delà, pour les quatre cinquièmes du Voyage; tandis que pour le Voyage entier, il n'auroit eu que la prime totale.

UNE pareille manière de procéder & de fixer les intérêts de l'aſſureur & ceux de l'aſſuré, ſeroit aſſurément très irrégulière. On convient d'un autre côté dans la queſtion propoſée, qu'à meſure que la prime augmente, la différence entre ce qu'on croit réſulter des diſpoſitions des articles 6 & 37 de l'ordonnance, devient toujours plus grande. Enſorte que ſi la prime pour chaque traverſée étoit de 50 pour cent, ce qui peut arriver en tems de Guerre, & la prime liée ſe trouvoit à 75, en ſuivant la prémière propoſition, qu'elle doit être moindre que les deux primes ſeparées; l'aſſureur auroit du desavantage à prendre les deux tiers de la prime pour la moitié du Voyage. Il n'y a donc ici rien de fixe, ni d'aſſez exact pour ſervir de fondement à des opérations & à des calculs tels qu'il convient de les établir pour un Commerce bien règlé, & ſur-tout pour celui des aſſurances.

PAR toutes ces conſidérations, nous croyons qu'il faut abandonner la règle de proportion, quoiqu'elle ſe préſente d'abord à l'eſprit. Il faut entendre la diviſion du Voyage, conſidérée par parties ou par traverſées, comme ſi c'étoit autant de Voyages différens, quoique liés par une même aſſurance. Le Légiſlateur a voulu à l'article 6, que l'aſſureur gagne la portion de la prime rélative à la partie du Voyage ou au Voyage partiel ou traverſée qui à été éxécutée; & lui accorde en outre le tiers du reſtant, comme une eſpèce de dédommagement de l'inexécution du ſurplus de la Police d'aſſurance par le fait de l'aſſuré, qui y aura apparament trouvé d'ailleurs ſon avantage.

CE principe poſé, rien ne nous arrêtera: nous allons trouver tout conforme à la diſpoſition littéralle & à l'eſprit des trois articles de l'ordonnance de la Marine, qu'on vient d'examiner; & nous verrons les intérêts de l'aſſureur & de l'aſſuré bien ménagés dans toutes les combinaiſons poſſibles, & dans une proportion très exacte. Venons au détail. Si la moitié du Voyage projetté a eu ſon effet, & en ſuppoſant la totalité de la prime repréſentée par le nombre 6.

(a) L'Aſſureur aura pour cette moitié de Voyage effectuée. 3 *Sixièmes.*
Plus pour le tiers de l'autre moitié en dédommagement. . . 1

Deux tiers pour l'Aſſureur, ci. . . . . 4
Un tiers à rendre à l'aſſuré, ci. . . . . 2

Total de la prime. . 6

Si les deux tiers du Voyage ont été effectués, ſuppoſant la totalité de la prime repréſentée par le nombre 9.

L'Aſſureur aura pour ces deux tiers. . . . . 6 *Neuvièmes.*
Plus pour le tiers du reſtant. . . . . 1

Total pour l'Aſſureur. . . . . 7
Et pour l'aſſuré. . . . . 2

Total de la prime. . 9

S'il y a les trois quarts du Voyage faits, ſuppoſant la totalité de la prime repréſentée par le nombre 12.

L'Aſſureur aura pour les trois quarts. . . . . 9 *Douzièmes.*
Le tiers du reſtant. . . . . 1

Total pour l'Aſſureur. . . . . 10
Et pour l'aſſuré. . . . . 2

Total de la prime. . 12

Supposons le Voyage pouſſé juſques aux quatre cinquièmes, & la totalité de la prime repreſentée par le nombre 15.

L'Aſſureur aura pour les quatre cinquièmes. . . . . 12 *Quinzièmes.*
Le tiers du reſtant. . . . . 1

Total pour l'Aſſureur. . . . . 13
Et pour l'aſſuré. . . . . 2

Total de la prime. . 15

On

(a) Suivant l'Article de l'ordonnance.

On peut faire de ſemblables calculs pour toutes les autres combinaiſons quelconques, & il eſt aiſé d'y remarquer une progreſſion bien ſuivie & bien ſoutenue, qui s'approche toujours du terme, c'eſt à-dire de la totalité de la prime, ſans jamais y atteindre, à moins que le Voyage ne ſoit totalement exécuté. Il ſemble que cela porte un caractère de vérité qui eſt frappant.

On trouvera une inſtruction, qui n'eſt ni moins importante, ni moins intéreſſante, dans une conteſtation élevée dans le Commerce au commencement de la dernière guerre.

Les hoſtilités des Anglois contre la France deſtituées des formes reçues parmi les Nations policées, firent naitre des différens entre les Négocians à l'occaſion des Aſſurances faites ſur des Navires qui ſe trouvèrent en Voyage, pendant le cours des hoſtilités qui précedèrent la déclaration de Guerre.

Dans la plûpart des Places de Commerce, les Polices ou Contracts d'aſſûrance portoient une claûſe qui auroit dû ne laiſſer aucune difficulté. Cette clauſe étoit conçue à peu près en ces termes: „ Convenu qu'en cas de „ guerre, hoſtilités ou répréſailles entre la France & quelques puiſſances ma„ ritimes, la prime ci-deſſus ſera augmentée au cours de la place ".

Tout homme verſé dans la matière des aſſurances apperçoit aiſément que l'aſſureur & l'aſſuré ont entendu ſtatuer par cette diſpoſition, 1°. que dans le cas où les querelles des Nations viendroient à augmenter les riſques ordinaires de la Navigation, la prime ſeroit augmentée; parceque en effet la prime eſt le prix du danger (*a*); 2°. que pour ne pas calculer d'avance des malheurs qui pourroient ne ſurvenir qu'après la conſommation des Voyages dont il étoit queſtion, l'augmentation de prime ſeroit telle, qu'étant réunie à la prime ordinaire pour les riſques de la Navigation en tems de paix, il en réſulteroit une prime totale égale à celle dont le cours s'établiroit ſur la place après la connoiſſance des cas prévus d'hoſtilités, repréſailles ou guerre: tout devoit donc ſe reduire à une queſtion de fait. Quel étoit le cours? S'il étoit connu l'augmentation étoit décidée.

Le cours des aſſurances qui ſe forma ſur les places après la connoiſſance des

(a) Periculi pretium aut emptio.

des hoſtilités, fut de 40 à 45 pour cent; il y en eut même qui furent portées juſqu'à 50. Ce cours règloit néceſſairement l'augmentation à laquelle donnoient lieu les hoſtilités prévues. Cependant l'intérêt fit naitre des difficultés.

Le procédé des Anglois, dit-on, n'eſt ni hoſtilité, ni guerre, ni repréſailles; c'eſt une Piraterie. Or la Piraterie eſt un riſque ordinaire à la charge de l'Aſſureur. Ce n'eſt donc pas le cas de l'augmentation de prime.

L'ordonnance de la Marine détruiſoit cette difficulté: cette Loi (*a*) définit les Pirates *des gens courant la Mer ſans Commiſſion d'aucun Prince, ni d'Etat Souverain.* Les Vaiſſeaux Anglois qui s'étoient emparés des Navires François, avoient des Commiſſions; ils n'étoient pas armés par des particuliers, mais par l'Etat. Or un Pirate n'a point de commiſſion, c'eſt un particulier qui fait la guerre au Genre humain.

D'autres ont ſoutenu que le procédé des Anglois étoit un arrêt de Prince, & un arrêt de Prince eſt dans la Claſſe des riſques ordinaires.

Prétexte également frivole. L'arrêt de Prince eſt un empêchement inattendu qu'un Etat ſouverain met à la ſortie des Navires qui ſe trouvent dans un Port de ſa Domination. Un Etat fait fermer ſes Ports quand il lui plait, tant pour les Navires étrangers, que pour les nationaux; mais ſans dépouiller Perſonne de la propriété des choſes arrêtées, & ſans attenter à la liberté des Equipages. C'eſt à cette partie de l'exercice du Pouvoir ſouverain, que les loix & l'uſage général du Commerce ont toujours appliqué la dénomination d'arrêt de Prince. Il faut être ou bien aveugle ou bien aveuglé par l'intérêt, pour ranger le procédé des Anglois dans cette claſſe. Des Navires pris en pleine mer à force ouverte par une Puiſſance qui déclare exercer un droit de répréſailles; des Cargaiſons & des Navires vendus, d'autres coulés à fonds; des Vaiſſeaux de guerre attaqués, &c. tout annonçoit une guerre réelle. L'Aſſureur ſur qui tomboient tous ces riſques, devoit en recevoir le prix.

Quelle que ſoit, diſoient quelques aſſurés, la dénomination du procedé des Anglois, ils reſtitueront à la paix la valeur des effets qu'ils ont ſaiſis.

(*a*) Tit. des priſes. Art. IV.

saisis. Les Assureurs doivent donc s'obliger à restituer en ce cas les augmentations de prime.

La possibilité des récouvremens entre dans la combinaison du prix des assurances : souvent sur la nouvelle d'un Naufrage, on fait l'abandon aux Assureurs pour en être payé. L'effet assuré se retrouve ensuite avec très peu de dommage : la valeur de l'effet augmente même quelquefois quand il survient des revolutions dans les prix des marchandises. Alors l'Assureur bien loin de perdre en payant une perte, recouvre au-delà de ce qu'il a déboursé; mais jamais cette circonstance n'a pu autoriser la demande de la diminution de la prime. Il doit y avoir une parfaite réciprocité entre le sort de l'Assureur & celui de l'assuré : si le premier ne peut se dispenser en cas de perte, de payer sous prétexte du retour du Vaisseau, l'assuré ne doit pas non plus se dispenser sous le même prétexte, de payer la prime. Quelle injustice fait-on parlà à l'assuré? ou plutôt quelle injustice ne feroit-il pas lui-même en refusant de payer les augmentations de prime? Dans le cas de l'arrivée (car il y a peu de contestations sur les Navires pris) il a dans ses mains son effet : cet effet est, ou un Navire, ou des Marchandises ; si c'est un Navire, il reçoit un plus gros fret de ceux qui sont intéressés dans son chargement, la clause d'augmentation de fret ayant été insérée dans la plûpart des connoissemens; si ce sont des Marchandises, leur valeur est augmentée considérablement depuis que la paix a été troublée.

Si dans ce cas on admettoit l'exception des assurés, les Assureurs qui ont eu la prudence au commencement des hostilités, de se faire réassurer, payeroient une prime de 45 pour cent, & pourroient n'en recevoir que 4. La disparité est choquante; elle blesse l'esprit d'égalité & de justice qui gouverne les opérations du Commerce.

Il n'est pas juste, a-t-on dit encore, qu'un Navire qui n'a courru les risques des hostilités que sur la fin de sa traversée, paye une augmentation aussi forte, que s'il les avoit courrus pendant toute la traversée.

Il n'y a que l'ignorence vraïe ou feinte de la Nature des assurances, ou de la Loi, qui puisse faire hazarder une semblable objection. Les risques des traversées sont indivisibles. Les a-t-on courrus un moment, on est censé les avoir courrus pendant toute la traversée, & l'on ne peut rien diminuer de la prime, si le Voyage est racourci (a)? Au reste les grands risques

(a) Ordonn. de la Marin. de France, tit. des Assur. Art. 27 & 36.

riſques de Navigation & de Guerre ne ſont pas en pleine mer, ils ſont aux Attérages. Les riſques ne ſe meſurent pas ſur des diſtances, mais ſur la qualité des Parages par où il faut paſſer. Dans le cas d'une Guerre Maritime, il y a plus de riſque pour un Navire François, de Dunkerque à Breſt, que des Canaries en Chine : Ce dernier Voyage eſt cependant cinquante fois plus long, que l'autre.

Plusieurs aſſurés déſiroient que le Conſeil fit un Réglement pour modérer les primes d'aſſurance, comme il en fut fait un en 1748.

Ce fut à l'occaſion de la Paix que le Conſeil fit ce Réglement. Mais peut-on aſſimiler la Guerre à la Paix? D'ailleurs la Réligion du Conſeil fut ſurpriſe alors : c'eſt une vérité qui a été reconnue depuis, & qu'il eſt aiſé de prouver. Quand la paix ſe fit, les Navires qui étoient aſſurés, avoient commencé à courrir les riſques, ou n'avoient pas commencé à les courrir. Dans le dernier cas, les aſſurés pouvoient rompre le Voyage & réſilier les aſſurances : le Réglement étoit inutile pour cet objet. Dans l'autre cas la prime n'étoit pas ſuſceptible de réduction, parceque les riſques une fois commencés, ſont cenſés courrus conformément à l'eſprit & à la lettre de la Loi. Le Conſeil ne fut pas informé que les Aſſureurs avoient conſtament rejetté les Polices d'aſſurance, qui portoient des clauſes de diminution en cas de paix; or une clauſe de cette conſéquence ne peut-être ſuppoſée, quand elle n'eſt pas écrite. Les Aſſureurs avoient ſouffert des pertes immenſes au commencement de cette guerre. Ils avoient ſpéculé de manière à ſe procurer des dédomagemens dans le retour de la paix. Ils ſe promettoient que cet événement leur ſeroit auſſi favorable, que la déclaration leur avoit été onéreuſe : toutes ces poſſibilités entrent dans la combinaiſon des primes. Le Réglement de 1748. fut d'autant plus facheux pour les Aſſureurs, que pluſieurs d'entre eux s'étoient fait réaſſurer chez l'Etranger. Ainſi pendant qu'ils reçevoient en France des primes modiques, ils en payoient d'immenſes à Londres, à Amſterdam, à Cadix, &c.

Il y a bien des inconvéniens à faire des Réglemens qui portent atteinte aux Conventions du Commerce, ſurtout en matière d'aſſurance. Chaque ſouverain ne peut faire exécuter ſes Ordonnances, que dans ſes Etats; les affaires du Commerce ſont de leur Nature ſi étendues, qu'elles embraſſent toutes les Nations. Souvent c'eſt à Londres que, ſoit par aſſurance, ſoit par réaſſurance, on paye la plus grande partie d'un Navire pris par les Anglois. Pendant la guerre de 1742. entre l'Angleterre & l'Eſpagne, la

Priſe

Prise de certains Registres affecta plus la place de Londres, que celle de Cadix. Il faudroit donc dans une matière comme celle-ci, que tous les Souverains concourrussent à faire exécuter le même Réglement chez eux, pourqu'il remplit l'objet que celui qui l'a fait, s'est proposé. Or comme un tel concours est impossible, il en résulte nécessairement que les Réglemens sont dangereux, & peuvent même devenir injustes, contre l'intention de leurs Auteurs.

Quoique plusieurs assurés se soient éforcés de méconnoitre des Loix si claires & si justes, il ne seroit pas juste de juger d'après leur conduite, les Négocians en général. Nous devons observer ici pour l'honneur du Commerce, qu'il se forma sur quelques places de France, des Commissions composées d'Assureurs & d'Assurés, pour prévenir toute contestation & régler de concert les augmentations de prime, qui résultoient du cas des hostilités, aux termes des Polices. Ces Commissaires craignant que l'exercice trop rigide du droit ne fournit un prétexte de faire des contestations, eurent l'attention de faire pancher la balance en faveur des Assurés. Il y en eut qui bornérent à 35 pour cent des augmentations qui alloient à 41. L'avis de ces Commissaires fut suivi par la plûpart des Négocians.

Si l'on ne consulte que l'équité naturelle & la bonnefoi sur les contestations qui s'élevent de tems en tems dans le mouvement continuel des affaires de Commerce, si l'on s'est accoutumé de bonne heure à écarter dans l'examen d'une question, toute idée d'intérêt & de préjugé; on se trompera difficilement sur le parti qu'on doit prendre. Le Commerce ne connoit point les Ruses du Barreau; la bonnefoi caractérise toutes ses opérations; les véritables Loix qui le réglent, sont dans une équité Naturelle sur les droits respectifs des Négocians. Si quelque Loi positive paroit leur prescrire une manière de proceder qui puisse y être contraire & attacher des peines à son omission, ils sentent qu'il faut que l'*esprit vivifie ce que la lettre tue.* Il y a plusieurs Loix dont l'exécution actuelle feroit un grand mal; il en est beaucoup qu'on est obligé d'interpréter; il en est enfin qui ont vielli, & que les tems ou les changemens de circonstances ont abrogées. Que le Négociant ne craigne point qu'un homme prévenu lui dise, vous avez l'équité Naturelle pour vous, mais malheureusement la Loi est contre. Il est rare qu'une Loi soit bien entendue, lorsqu'il résulte une injustice de l'application qu'on en fait: il est moins rare qu'on se trompe dans le choix que l'on fait pour se décider sur une affaire, parmi cette multitude infinie de Loix que contient le

riſques de Navigation & de Guerre ne ſont pas en pleine mer, ils ſont aux Attérages. Les riſques ne ſe meſurent pas ſur des diſtances, mais ſur la qualité des Parages par où il faut paſſer. Dans le cas d'une Guerre Maritime, il y a plus de riſque pour un Navire François, de Dunkerque à Bréſt, que des Canaries en Chine: Ce dernier Voyage eſt cependant cinquante fois plus long, que l'autre.

PLUSIEURS aſſurés déſiroient que le Conſeil fit un Réglement pour modérer les primes d'aſſurance, comme il en fut fait un en 1748.

CE fut à l'occaſion de la Paix que le Conſeil fit ce Réglement. Mais peut-on aſſimiler la Guerre à la Paix? D'ailleurs la Religion du Conſeil fut ſurpriſe alors: c'eſt une vérité qui a été reconnue depuis, & qu'il eſt aiſé de prouver. Quand la paix ſe fit, les Navires qui étoient aſſurés, avoient commencé à courrir les riſques, ou n'avoient pas commencé à les courrir. Dans le dernier cas, les aſſurés pouvoient rompre le Voyage & réſilier les aſſurances: le Réglement étoit inutile pour cet objet. Dans l'autre cas la prime n'étoit pas ſuſceptible de réduction, parceque les riſques une fois commencés, ſont cenſés courrus conformément à l'eſprit & à la lettre de la Loi. Le Conſeil ne fut pas informé que les Aſſureurs avoient conſtament rejetté les Polices d'aſſurance, qui portoient des clauſes de diminution en cas de paix; or une clauſe de cette conſéquence ne peut-être ſuppoſée, quand elle n'eſt pas écrite. Les Aſſureurs avoient ſouffert des pertes inmenſes au commencement de cette guerre. Ils avoient ſpéculé de manière à ſe procurer des dédomagemens dans le retour de la paix. Ils ſe promettoient que cet événement leur ſeroit auſſi favorable, que la déclaration leur avoit été onéreuſe: toutes ces poſſibilités entrent dans la combinaiſon des primes. Le Réglement de 1748. fut d'autant plus facheux pour les Aſſureurs, que pluſieurs d'entre eux s'étoient fait réaſſurer chez l'Etranger. Ainſi pendant qu'ils reçevoient en France des primes modiques, ils en payoient d'inmenſes à Londres, à Amſterdam, à Cadix, &c.

IL y a bien des inconvéniens à faire des Réglemens qui portent atteinte aux Conventions du Commerce, ſurtout en matière d'aſſurance. Chaque ſouverain ne peut faire exécuter ſes Ordonnances, que dans ſes Etats; les affaires du Commerce ſont de leur Nature ſi étendues, qu'elles embraſſent toutes les Nations. Souvent c'eſt à Londres que, ſoit par aſſurance, ſoit par réaſſurance, on paye la plus grande partie d'un Navire pris par les Anglois. Pendant la guerre de 1742. entre l'Angleterre & l'Eſpagne, la Priſe

Priſe de certains Regîtres affecta plus la place de Londres, que celle de Cadix. Il faudroit donc dans une matière comme celle-ci, que tous les Souverains concourruſſent à faire exécuter le même Réglement chez eux, pourqu'il remplit l'objet que celui qui l'a fait, s'eſt propoſé. Or comme un tel concours eſt impoſſible, il en réſulte néceſſairement que les Réglemens ſont dangereux, & peuvent même devenir injuſtes, contre l'intention de leurs Auteurs.

Quoique pluſieurs aſſurés ſe ſoient éfforcés de méconnoitre des Loix ſi claires & ſi juſtes, il ne ſeroit pas juſte de juger d'après leur conduite, les Négocians en général. Nous devons obſerver ici pour l'honneur du Commerce, qu'il ſe forma ſur quelques places de France, des Commiſſions compoſées d'Aſſureurs & d'Aſſurés, pour prévenir toute conteſtation & régler de concert les augmentations de prime, qui réſultoient du cas des hoſtilités, aux termes des Polices. Ces Commiſſaires craignant que l'exercice trop rigide du droit ne fournit un prétexte de faire des conteſtations, eurent l'attention de faire pancher la balance en faveur des Aſſurés. Il y en eut qui bornérent à 35 pour cent des augmentations qui alloient à 41. L'avis de ces Commiſſaires fut ſuivi par la plûpart des Négocians.

Si l'on ne conſulte que l'équité naturelle & la bonnefoi ſur les conteſtations qui s'élevent de tems en tems dans le mouvement continuel des affaires de Commerce, ſi l'on s'eſt accoutumé de bonne heure à écarter dans l'examen d'une queſtion, toute idée d'intérêt & de préjugé; on ſe trompera difficilement ſur le parti qu'on doit prendre. Le Commerce ne connoit point les Ruſes du Barreau; la bonnefoi caractériſe toutes ſes opérations; les véritables Loix qui le régient, ſont dans une équité Naturelle ſur les droits reſpectifs des Négocians. Si quelque Loi poſitive paroit leur preſcrire une maniére de proceder qui puiſſe y être contraire & attacher des peines à ſon omiſſion, ils ſentent qu'il faut que l'*eſprit vivifie ce que la lettre tue.* Il y a pluſieurs Loix dont l'exécution actuelle feroit un grand mal; il en eſt beaucoup qu'on eſt obligé d'interpréter; il en eſt enfin qui ont vielli, & que les tems ou les changemens de circonſtances ont abrogées. Que le Négociant ne craigne point qu'un homme prévenu lui diſe, vous avez l'équité Naturelle pour vous, mais malheureuſement la Loi eſt contre. Il eſt rare qu'une Loi ſoit bien entendue, lorſqu'il réſulte une injuſtice de l'application qu'on en fait: il eſt moins rare qu'on ſe trompe dans le choix que l'on fait pour ſe décider ſur une affaire, parmi cette multitude infinie de Loix que contient le

Code des Nations. Mais le Commerce n'en connoit aucune en contradiction avec l'équité Naturelle.

Le jeune Négociant ne ſauroit trop exercer ſa Théorie ſur les queſtions que préſentent continuellement les affaires de Commerce; car il lui importe infiniment d'apprendre à n'être point injuſte par erreur. Il doit préférer de donner ſurtout la plus grande attention aux queſtions qui intéreſſent le plus le Commerce en général & l'Etat, & il en eſt peu qui ne préſentent ce double intérêt; telles que celles qu'on vient de parcourir. Le jeune négociant doit étudier ces queſtions, & autres de ce genre, nonſeulement pour s'inſtruire, pour ſe juger lui même, & juger ſes Concitoyens qui lui déferent quelquefois la déciſion de leurs différens; mais encore pour donner des avis ſalutaires à des juges, à des Magiſtrats, au Gouvernement même & au Légiſlateur.

*Des Compagnies, Sociétés & Maitriſes.*

Ne diſtingue-t-on point trop chez pluſieurs Nations le Négociant, du Négociant détailleur, connu plus généralement ſous le nom de Marchand? On rendroit peut-être un grand ſervice au Commerce, ſi on pouvoit effacer tout à fait la ligne qui les ſépare. A Amſterdam, Francfort, Hambourg, Londres, &c. un grand nombre de Négocians ſe livrent également au Commerce en gros & en détail, & tous y jouiſſent d'une égale conſidération. On voit dans pluſieurs villes, à Londres ſurtout, les jeunes gens apprendre les premiers élemens du Commerce, dans les Magaſins & les boutiques des Détailleurs. La vanité nous empêche trop ſouvent d'acquérir les connoiſſances les plus utiles & les plus néceſſaires. Chez les Nations où l'on n'enviſage le Commerce, que comme la ſource de la fortune particulière & de l'opulence de l'Etat, on ne voit dans le Négociant en gros & dans le Négociant détailleur, que deux hommes également utiles & néceſſaires au Commerce. L'un établit l'abondance dans l'Etat ou dans la ville, & l'autre l'établit au Marché. C'eſt la ſeule diſtinction réelle qui exiſte entre eux: le Public ne peut ſe paſſer de l'un, ni de l'autre. Il importe au Public que l'Etat ou la ville ſoit approviſionnée par la concurrence d'un grand nombre de Négocians, & il ne lui importe pas moins que le Marché le ſoit par le plus grand nombre de détailleurs poſſible; c'eſt-à-dire, par un grand nombre de particuliers, qui s'occupent à vendre une même Denrée, une même Marchandiſe, que chacun d'eux s'efforce de donner meilleure & à plus bas prix,

pour

pour obtenir la préférence de l'Acheteur. C'eſt là cette concurrence qui eſt l'ame & l'Aiguillon de l'induſtrie, le principe le plus actif du Commerce, dont le public recueille des fruits qu'on ne peut apprécier.

Cette concurrence perd infiniment de ſes avantages partout où l'induſtrie eſt génée par des apprentiſſages onéreux, par des maitriſes ruineuſes, ou par des Priviléges excluſifs. La liberté ſeule doit donner à l'induſtrie ſon plus grand eſſor: & cette liberté, ſi néceſſaire & ſi peu connue, eſt bien plus l'objet de la diſcuſſion dans la quelle nous allons entrer, qu'une inſtruction ſur l'Education des ſujets deſtinés à l'exercice des Arts Méchaniques; Education trop négligée, & ſur laquelle il eſt extrememement dificile de donner un ſyſtême utile & praticable.

Un Anglois l'entreprit, il y a quelques années, dans un ouvrage intitulé *le guide des Parens & Tuteurs dans le choix qu'ils doivent faire pour leurs Enfans ou Pupilles, de quelque métier ou profeſſion* (a).

Cet Ouvrage, dont le titre annonce un grand détail, eſt très ſuperficiel. S'il étoit auſſi profond que la matière ſembloit l'exiger, il perdroit infiniment de ſon mérite hors de l'Angleterre, dont les uſages & les priviléges des matriſes auxquels l'Auteur s'eſt attaché, préſentent fort peu de choſes utiles aux autres Nations. D'ailleurs un Ouvrage ſur cette matière, ne peut guères avoir d'utilité que pour les Lecteurs de la claſſe des Artiſans; & cette claſſe de Citoyens ne fournit preſque point de Lecteurs hors de l'Angleterre, où tous les Artiſans liſent: ce qui a ſans doute autoriſé l'Auteur à entreprendre de les inſtruire.

Il eſt certain que le Commerce retireroit de grands avantages de la perfection des Artiſans, & qu'une Education plus ſoignée & plus recherchée les rendroit meilleurs. Cet Ouvrage aura ſans doute le merite d'en faire naitre quelque autre plus parfait, ſur le même ſujet, en excitant l'émulation chez une Nation qui ne néglige aucune recherche, aucune des connoiſſances qui peuvent tendre à la perfection des Arts & du Commerce; & peut-être un jour aura-t-on ailleurs la ſatisfaction de voir les Artiſans imiter les Artiſans Anglois, & s'addonner à la Lecture.

L'A-

(a) The parent's and Guardian's, Directory and the youth's Guide, in the choice of a Profeſſion or trade, &c.

L'Amour des Arts, dit cet Auteur, & un déſir ſincère d'augmenter le bonheur des perſonnes utiles qui les exercent, ſont les motifs qui m'ont engagé à écrire cet Ouvrage. J'ai ſurtout en vue l'utilité des jeunes gens qui n'ont pas encore embraſſé l'état dont ils doivent s'occuper, & d'où dépendent principalement leur bonheur & leur crédit.

On peut dire, ajoute l'Auteur, de ceux pour qui cet Ouvrage eſt écrit, c'eſt-à-dire, de ceux qui cultivent les Arts méchaniques, qu'ils forment une grande & très conſidérable partie de la Nation: car comme ils nous fourniſſent tous nos beſoins, nos commodités & tous les articles du Commerce; ce ſont eux qui ſont les premières ſources de la vigueur, de l'honneur & des biens nationaux. D'où il conclut qu'on doit regarder ſon Ouvrage comme devant être d'un uſage très étendu. Il ſe propoſe principalement de prévenir l'abus d'employer les hommes dans des profeſſions auxquelles leur Génie particulier & leur Capacité les rendent peu propres; ce qui ne procure que trop ſouvent des Artiſans maladroits, condamnés à reſter dans l'indigence & le mépris, au lieu qu'ils auroient pu ſe diſtinguer dans une profeſſion plus convenable à leurs diſpoſitions naturelles.

Cette inſtruction adreſſée aux Parens & Tuteurs, leur indique quelques régles ſur l'Education des Enfans dans l'age le plus tendre, & les moyens de découvrir leur Génie, en montrant la néceſſité de les conſulter.

Il eſt aiſé de ſentir combien il ſeroit avantageux, pour les Arts, pour le Public, pour les jeunes gens eux mêmes, qu'on put parvenir à leur donner une Education rélative à la profeſſion ou à l'Art auquel la nature paroit les avoir particulièrement deſtinés.

L'Auteur avoue lui même qu'il a puiſé ſes obſervations morales rélatives à l'Education, dans les Ouvrages de Locke & de Fordyce, à qui on doit une grande quantité d'excellentes Régles, pour inſpirer aux jeunes gens lorſqu'on les forme, l'amour de la vertu, de l'honneur, de l'intégrité, de la décence, de la tempérence & de l'humanité. Il recommande aux Tuteurs & Parens de s'attacher à bien choiſir les Maitres qu'ils ſe propoſent de donner aux Enfans. On commet frequemment, dit-il, les plus grandes fautes dans le choix; & l'expérience n'a que trop ſouvent fait voir qu'en négligeant cet objet eſſentiel, on a précipité la jeuneſſe dans une ruine funeſte & inévitable.

Quant à la partie de l'Ouvrage, qui concerne les différens métiers, il en donne

donne la deſcription qu'il a tirée de différens Auteurs, ou qu'il s'eſt procurée en conſultant les Artiſans mêmes. Cette deſcription eſt trop ſuperficielle pour préſenter au Lecteur quelque inſtruction utile. Il entre enſuite dans les détails des qualités & des connoiſſances néceſſaires aux jeunes gens pour être mis en apprentiſſage; des ſommes que les Maitres exigent de leurs apprentifs; de ce qu'on paye à un Ouvrier; & de ce qu'il en coûte à un jeune homme pour ſe faire recevoir Maitre. Tout cela eſt accompagné d'avis donnés aux apprentifs ſur la conduite qu'ils doivent tenir pendant le tems qu'ils paſſent ſous les yeux de leurs Maitres.

Il ne faut pas refléchir beaucoup pour ſe convaincre ſoi même, qu'il n'y à aucun ordre de Citoyens dans un Etat, pour leſquels on ne put établir un ſyſtême d'Education qui leur ſeroit propre. Un bon traité d'Education où l'on diſtingueroit différentes ſortes d'Educations rélatives à chaque claſſe de Citoyens, où l'on traiteroit en particulier de l'Education pour les Enfans des ſouverains, de l'Education pour les Enfans des grands, pour ceux des Magiſtrats, des Négocians, des Artiſans, &c. ſeroit un préſent précieux au Public: on devroit y comprendre les Enfans de la Campagne, où comme il y a des Ecoles, pour leur apprendre les vérités de la Réligion, il devroit y en avoir auſſi, dans leſquelles on leur montreroit les exercices, les pratiques, les devoirs & les vertus de leur état. Nous avons ſurtout cela pluſieurs Ouvrages excellens, & encore beaucoup à déſirer.

Mais quand même nous aurions un bon ſyſtême d'Education, un ſyſtême praticable, pour cette Claſſe d'Enfans deſtinés par leur naiſſance au Commerce en détail, ou à l'exercice des Arts méchaniques, il n'en ſeroit pas moins néceſſaire, pour accroitre les progrès de l'induſtrie & la rendre plus utile au Public, de lui aſſurer la liberté qu'elle demande, de ſuprimer les Apprentiſſages, les Compagnonages, les Chefs-d'œuvre, les Maitriſes, & toutes ces entraves, qui l'empéchent de s'élever à ſon plus haut degré de perfection.

C'est au Négociant d'ouvrir les débouchés aux productions de l'induſtrie Nationale: C'eſt à lui de procurer des matières déja connues ou Nouvelles, qui puiſſent ſervir d'aliment à cette induſtrie: C'eſt à lui d'étudier les goûts, & les fantaiſies des Nations, d'en ſémer de nouveaux, d'étendre partout l'Empire du Génie de ſon pays, d'écarter par ſon économie & ſon activité la concurrence des Nations rivales; d'augmenter ſans ceſſe le nombre des Cultivateurs & des Artiſtes, en créant, pour ainſi dire, des Conſommateurs: C'eſt à lui de calculer dans tous les tems les beſoins, le ſuperflu & le luxe des deux

deux Mondes, & ſi l'on parvient jamais à remplir cette tâche immenſe, ce ſera encore à lui d'en découvrir une troiſième. Mais c'eſt au Fabricant & à l'Artiſte à bien remplir leur objet, en donnant à leurs Ouvrages toute la perfection dont ils ſont ſuſceptibles; & cette perfection dépend principalement de la concurrence. Or c'eſt la liberté qui eſt le principe de la concurrence, comme la concurrence eſt le principe le plus actif du Commerce. Les Réglemens, les priviléges qui gênent l'induſtrie, attaquent ce principe ſi fécond & ſi précieux.

Attaquer la concurrence, c'eſt vouloir établir qu'à qualité égale, le Conſommateur ne préférera pas la Marchandiſe à meilleur marché; c'eſt douter que les hommes ſoient capables de choix; c'eſt confondre la raiſon avec l'inſtinct; en un mot, c'eſt fermer les yeux ſur la Marche & le Génie du Commerce. Mais la concurrence eſt elle toujours poſſible? Toutes les fois qu'elle n'exiſtera pas, il n'y aura plus de Commerce, ou du moins il ſera très borné. Quel Négociant ſeroit aſſez imprudent pour envoyer des Marchandiſes dans une ville, où d'autres peuvent les établir à meilleur marché, quoique de même qualité? S'il repete ſouvent cette ſpéculation, il ſera bientôt ruiné. Mais l'induſtrie, quand elle eſt bien dirigée, & quand elle n'a point d'entraves, fait ſans ceſſe de nouveaux efforts, & ſi elle ne parvient pas toujours à une plus grande économie, elle parvient ſouvent à une plus grande perfection ſans une augmentation proportionnelle de prix, ce qui eſt la même choſe. C'eſt ce que prouve bien l'aſſertion d'un Fabricant de Lyon ſur les progrès des Manufactures de cette Ville. Il n'y a jamais eu, dit-il, tant d'invention, tant d'émulation dans le deſſein, dans la combinaiſon & dans l'exécution, que depuis dix années. Depuis qu'on nous copie, tout à été imité, embelli, ſurpaſſé; & chaque moment où l'on à dit qu'il n'y avoit plus rien à inventer, a toujours été celui où l'on imaginoit quelque nouveauté intéreſſante.

Ce n'eſt point là le fruit de la gêne, mais celui de la liberté & de l'émulation, que les priviléges, que les Réglemens ſur les Maitriſes, n'ont pu détruire. Qu'on laiſſe ſubſiſter les épreuves, qu'on conſerve même ſoumiſes à une inſpection ſevére, les Profeſſions délicates, dont l'exercice infidelle ou peu éclairé, n'expoſe encore que trop la ſanté des Citoyens? Il ſemble que la ſureté publique exige cette attention. Mais aucune des raiſons qui peuvent autoriſer cette Police particuliére à l'égard de ces Profeſſions, ne peut déterminer à perpetuer les gênes auxquelles ſe trouvent aſſervies la profeſſion des Marchands en détail, & toutes les Profeſſions qui s'occupent des Ouvrages de l'Art.

Pour-

POURQUOI ne pas accorder aux Eleves dans les Arts méchaniques, la même liberté dont jouiſſent les Eleves qui ſe deſtinent aux beaux Arts? Que l'on compare un jeune homme avec un carton ſous ſon bras rempli de deſſeins, qu'il a tracés lui même ſous les yeux de l'émulation, à un malheureux Apprentif d'un Art méchanique! On voit le premier rempli de feu, parcequ'il s'occupe avec liberté, d'un Art qui eſt de ſon choix; il ſe livre au travail avec ardeur, parcequ'il ſent que ſes progrès ſeront le fruit d'un travail aſſidu, & qu'un engagement d'un grand nombre d'années d'apprentiſſage ne lui préſente point l'image d'une ſervitude, qui porte le découragement dans le cœur; pendant que l'autre eſt plein de dégoût & d'ennuy. Le Génie ſe développe naturellement dans les occupations du premier, & le Génie ne prend point de part au travail du ſecond. L'Eleve dans les beaux Arts fait marcher la théorie avec la pratique: il eſt Apprentif aujourd'hui: demain, ſi ſon Génie peut le conduire ſur les trâces de ſon Maitre, il eſt Maitre lui même: il profite de l'heureuſe liberté qu'il a de mettre à profit dés qu'il le peut, tous ſes talens naturels. C'eſt un avantage dont les Réglemens privent l'Eleve dans les Arts méchaniques, qui ſans ces réglemens, auroit un égal ſuccés dans l'étude de ſon Art. Il faut qu'il ſubiſſe toute la longueur de la ſervitude que lui impoſe un engagement d'Apprentif, de quatre, cinq ou ſix années, & la Loi du Compagnonage, qui l'aſſujettit enſuite à ſervir encore pluſieurs années, c'eſt-à-dire que d'un eſclavage, la Loi le conduit dans un autre, avant qu'il lui ſoit permis d'aſpirer à la Maitriſe; & lorſqu'après dix ou douze années de travail & de ſervitude, il a acquis le droit de prétendre à la Maitriſe, il faut encore que ſa fortune lui fourniſſe alors un double capital, l'un pour payer cette Maitriſe, & l'autre pour faire le fonds de Commerce néceſſaire pour l'exercer.

PEUT-ON dire que les Maitres habiles ſont rares dans les beaux Arts, parcequ'il n'y a point d'apprentiſſage déterminé; parcequ'on n'y connoit point l'uſage, ou la Loi impérieuſe & ſi abuſive des Chefs-d'œuvre, & la Loi ruineuſe de la Maitriſe? A quel dégré de perfection les beaux Arts ne ſont-ils pas portés? & qui oſeroit nier que nous n'en ſoyons pas rédevables à la liberté? On trouveroit ſans doute abſurde, l'idée d'une Loi qui aſtraindroit un Eleve de la Peinture à broyer des Couleurs pendant un certain tems, à préparer des Crayons ou des Paſtels, & ſucceſſivement à ne s'occuper pendant un nombre déterminé de mois ou d'années, que du deſſein, de la perſpective; &c. Il peut apprendre tout à-la-fois, ou fort rapidement: il ne connoit de terme que celui que lui preſcrit ſon Goût & ſon Génie; & lorſqu'il poſſéde toutes les parties de ſon Art, aucun terme ne l'arrête; il peut mettre ſon travail

& tous ſes talens au grand jour, déſque ſon intérêt l'exige, & que le ſuffrage du Public l'y autoriſe.

POURQUOI ne procederoit-on pas ainſi à l'égard des Eleves dans les Arts méchaniques? ſont-ils plus difficiles à apprendre que les beaux Arts? Non ſans doute, pas même ceux qui préſentent le plus de difficultés. Pourquoi donc exige-t-on le double, le triple de tems & de dépenſe? Et cependant on peut obſerver une différence prodigieuſe entre les progrès des différens Eleves; ceux des Eleves dans les Arts méchaniques, ſont infiniment plus lents, & le nombre de ceux qui ne réuſſiſſent point du tout, eſt beaucoup plus grand. L'on ne peut appercevoir la raiſon de cette diſtinction chez les Nations les plus éclairées, que dans l'Hiſtoire des progrés de l'induſtrie; elle n'a point produit nulle part tous les Arts à la-fois. Ses premiers efforts ſe ſont portés d'abord ſur les Arts les plus utiles & les plus néceſſaires. Ce n'a été qu'après avoir ſatisfait à nos premiers beſoins, que l'induſtrie a recherché les Arts moins néceſſaires ou moins utiles, les Arts de luxe, les Arts agréables & enfin les beaux Arts. La Police avoit deja mis les Arts méchaniques dans une eſpéce d'eſclavage, lorſque l'induſtrie a produit les derniers. Lorsqu'on a impoſé ce joug aux Arts méchaniques, on ignoroit & l'on a encore ignoré longtems après, le prix de l'induſtrie, la marche & le jeu des reſſorts du Commerce; & les beaux Arts ne doivent ſans doute la liberté dont ils jouïſſent, qu'au ſiécle éclairé qui les a vu Naitre, & qui a ſçu les protéger. On a ſenti le prix de cette liberté, & combien elle étoit néceſſaire à l'induſtrie pour accellerer les progrès des beaux arts.

EN conſéquence leurs progrès ont été rapides, & leurs progrès ont bientôt fait connoitre que ceux des Arts méchaniques auroient été portés beaucoup plus loin, ſi on les avoit traités de même. Mais il faut revenir ſur ſes pas dans cette partie précieuſe de l'adminiſtration: il faut revoquer des loix anciennes, que la force du préjuge accompagne; & le reſpect que l'on croit devoir à un ancien Edifice, engage à le conſerver malgré la néceſſité où l'on eſt de le détruire. L'Intérêt perſonnel, des Sollicitations indiſcrétes des Chefs de corps & métiers, de foibles raiſons de Police ou de finance, mille prétextes trompeurs, ont fortifié ce prejugé, & fait multiplier des Réglemens deſtructeurs.

RIEN n'eſt plus mépriſable que les intérêts perſonnels des corps & métiers, & de ces gens aux quels on a donné dans ces corps, une adminiſtration domeſtique, ſous le nom de *Gardes*, *Doyens*, *ſindics*, *ou jurés*, qui dans l'intention des

des Légiſlateurs devoient être ſans doute les premiers protecteurs de l'induſtrie, & ne ſont cependant dans le fait, que les premiers agens de l'oppreſſion. La Police auroit-elle les yeux ouverts avec moins de ſuccès ſur tous ceux qui exerceroient les Arts dans un état de liberté, que ſur ceux qui les exercent ſous le joug des priviléges & des Réglemens? La Police ſeroit heureuſement débarraſſée des plaintes continuelles auxquelles ces priviléges & Réglemens donnent lieu. Ce ſeroit là un des premiers abus que fairoit ceſſer l'uſage d'une liberté légitime. Les emprunts que la finance a faits ſous le nom ou ſur le crédit de ces Corps & Communautés, eſt en beaucoup d'endroits, l'un des plus grands obſtacles qui s'oppoſent à l'uſage de la liberté que l'induſtrie demande à l'adminiſtration. Ces Emprunts ſont l'un des plus grands abus qu'on pouvoit laiſſer introduire dans le Miniſtère de la finance. Car d'un côté ces emprunts ont autoriſé une eſpéce de Monopole exercé ſur le Public par les Artiſans des Arts Méchaniques, qui en ont vendu leurs Ouvrages plus chers, & de l'autre ils ont fourni un prétexte pour perpetuer leurs priveléges deſtructifs; & cependant ces emprunts n'en ſont pas moins un ſurcharge pour l'Etat, qui ſe repartit ſur les Peuples.

Ces motifs on fait imaginer la mauvaiſe raiſon, que diſpenſer de l'Apprentiſſage, Compagnognage, Chef d'Oeuvre, &c. c'eſt mettre les Arts & Métiers dans les mains de gens ſans expérience, d'ignorans qui infeſteroient le Public de mauvais Ouvrages & de Marchandiſes d'une mauvaiſe qualité. On ne fait pas attention qu'un mauvais Ouvrier eſt toujours aſſés puni par le peu de débit qu'il a de ſa Marchandiſe, ce qui le force bientôt à changer de Méthode, à perfectionner ſon travail, ou à quitter une profeſſion que ſon ignorance ou ſa mauvaiſe conduite lui rendent inutile ou ruineuſe.

L'abus a été porté à un ſi grand excés, qu'on trouve des gênes que les Maitres eux mêmes devroient corriger pour leur intérêt perſonnel. Tel eſt l'Aveuglement qui a produit dans une Capitale, un Réglement de Corps, qui ne permet pas à un Fabricant de faire travailler dans ſa Manufacture plus de dix ou douze Ouvriers. Après avoir donné à l'induſtrie l'éloge qui lui eſt du, on ne peut voir ſans peine un défaut de Police qui la reſſerre, & qui ne peut manquer de lui nuire infiniment. Ce Réglement a eu pour objet une égalité entre les Fabricans, qu'il eſt impoſſible d'établir: il auroit fallu pour y réuſſir, pouvoir y aſſujettir les ordres de l'Etranger. Il doit arriver ſouvent qu'un Fabricant n'ayant point la liberté d'employer la quantité d'Ouvriers néceſſaire, ne peut exécuter aſſez promptement les ordres qu'il a reçus, & que le Commettant n'ayant point de confience dans les

autres Fabricans, ou ne les connoiſſant pas, dégouté par la lenteur de l'expédition, tranſporte ſes ordres à des Manufactures étrangères. C'eſt ainſi q'une Police mal entendue, porte ſouvent un préjudice immenſe au Commerce d'une ville & d'une Nation.

Sur quels principes raiſonnables ſeroit-il poſſible de juſtifier la Loi, qui après avoir impoſé à l'Eleve dans les Arts mécaniques, ſix ou huit années d'Apprentiſſage, ſuppoſe enſuite que l'Eleve ignore encore ſon art après une étude ſi longue, puisqu'elle en exige trois ou quatre années de plus, comme Compagnon? La Loi ſuppoſe donc qu'à la fin de l'Apprentiſſage, l'Eleve a perdu ſix ou huit années & ſon argent, puisqu'on lui impoſe encore trois ou quatre années d'Etude de plus: & s'il eſt bien inſtruit de toutes les parties de ſon Art, comme il l'eſt en effet, s'il a apporté à l'étude de ſon Art les diſpoſitions Naturelles qu'il exige, & ſi ſon maitre n'a point contrarié les plus heureuſes diſpoſitions par de mauvais traitemens, dans ce cas la Loi autoriſe ſon Maitre à lui voler les trois ou quatre plus belles années de ſa vie. Conſerver de pareils Réglemens, c'eſt couper les ailes au Génie, & diminuer ſans ceſſe la ſomme du travail national.

Qu'on écoute ſur la liberté que nous reclamons ici, la voix des Fabricans, des Chefs des Corps & Métiers; ils ne concoivent rien aux intérêts de la Patrie; on n'entendra jamais que le langage de l'intérêt perſonnel. Les Fabricans en France n'ont jamais perdonné à M. de Gournay, intendant du Commerce qui a rendu au Commerce de ſa Nation les plus grands ſervices par la ſageſſe de ſes conſeils, d'avoir été favorable à la liberté de la fabrication des toiles peintes dans le Royaume: Cependant il n'y a aucune ſorte d'induſtrie plus innocente & plus naturelle. Quoi, il ſera permis à la Nation de fabriquer de la toile, & il ne lui ſera pas permis de la colorer? Elle aura beſoin de toiles peintes pour le Commerce d'Afrique & pour vétir les habitans de ſes Colonies, & elle ſera forcée de les tirer de l'Etranger? Ce qu'il y a eu de plus extraordinaire dans toute cette affaire, c'eſt la conduite des Fabricans de Cotonades. Ils ſe ſont extremement diſtingués par leurs déclamations: ils avoient déjà oublié que quand il fut queſtion de leur propre établiſſement, ils éprouvérent la même perſécution. Cependant ſi les avis de leurs adverſaires avoient été écoutés, la France auroit été privée de l'une des plus grandes branches de ſon Commerce. L'expérience leur apprend déja que la faculté de peindre des toiles ſera pour eux la ſource d'un nouveau travail. Déjà ils fabriquent des toiles de Coton de toute eſpéce pour être peintes & imprimées; déjà ils ont naturaliſé chez eux.

eux une bonne partie de l'induſtrie de l'Inde : en un mot ils commencent à s'appercevoir qu'ils plaidoient la cauſe de l'Etranger, contre l'intérêt national. Peut-être les verra-t-on bientôt ſolliciter eux mêmes la diminution des droits impoſés ſur les toiles peintes chez l'Etranger, parceque en effet des droits trop forts qui excédent de beaucoup la valeur du riſque de l'introduction, loin de mettre obſtacle à l'introduction, la favoriſent par la facilité qu'il y a toujours de s'en affranchir (*a*).

POURROIT-ON attendre quelque ſuccès d'une inſtruction ſur les Arts & Métiers adreſſée aux Elevées, & dirigée exprès pour eux, dans la vuë d'accellerer leurs progrés en joignant à la pratique un bonne Théorie ? La plûpart ne ſavent pas lire, & les autres liſent peu ; & à l'égard du petit nombre qu'on peut engager à donner de l'attention à la Théorie, cette inſtruction ne pourroit leur être utile, qu'autant qu'elle auroit pour objet, des deſcriptions bien faites des Arts & Métiers. Ces deſcriptions ont été entrepriſes par l'Académie des ſciences de Paris ; on les publie par cahiers depuis quelques années, ſous ce titre : *Deſcriptions des Arts & Métiers, faites ou approuvées par Meſſieurs de l'Académie des ſciences, avec figures en taille douce.* Ces deſcriptions ſont accompagnées de réflexions, de conſeils, de découvertes, qui tendent à porter les Arts à une plus grande perfection, & enfin des connoiſſances qu'il eſt néceſſaire d'en avoir, tant rélativement au Commerce, qu'à la protection qui leur eſt due.

MAIS a-t-on beſoin de la Théorie pour perfectionner les Arts, & d'une Théorie ſi recherchée ? Les Ouvriers iront-ils y puiſer de nouvelles connoiſſances, ou de quoi perfectionner celles qu'ils ont acquiſes par une longue pratique ? La plûpart des Arts méchaniques n'exigent qu'un uſage habituel & non réflechi des régles de l'Art. Il n'en eſt pas moins vrai que l'examen & la deſcription de toutes les opérations des Arts méchaniques ne ſauroient manquer de contribuer à leurs progrés. Nous devons en juger par ceux qu'ils ont déja faits ; & ce qu'on nous en dit dans l'avertiſſement de cet Ouvrage, eſt un hommage bien légitimement du aux ſçavans qui s'en ſont occupés.

SI les Arts, nés dans l'obſcurité & lentement avancés de ſiécle en ſiécle par

(*a*) Les droits d'entrée en France ſur les toiles peintes ſont de 15 pour cent de la Valeur.

par les tatonnemens de l'induſtrie, ont précédé de beaucoup l'établiſſement des Compagnies ſçavantes; on ne peut s'empêcher de reconnoitre qu'ils ont fait des progés rapides dans les tems & dans les Etats, où les ſciences ont été cultivées avec plus de ſuccés. On en ſera convaincu ſi l'on veut, comparer l'état préſent de pluſieurs Arts, à l'état où ces mêmes Arts étoient il y a cent ans: on y verra des différences inmenſes, qui ne ſont point dues au hazard, mais aux efforts que l'on a faits depuis cette Epoque pour perfectionner la Géomètrie, la Méchanique, la Chymie, l'Optique, l'Anatomie, &c.

Ne doit-on pas attendre de nouveaux dégrés de perfection dans les Arts, lorque les ſçavans, exercés ſur les différentes parties de la Phyſique, ſe donneront la peine d'étudier & de développer les Opérations, ſouvent ingénieuſes, que l'Artiſte exécute dans ſon Attelier; lorsqu'ils verront par eux mêmes les beſoins de l'Art, les bornes où il s'arrête, les difficultés qui l'empêchent d'aller plus loin, les ſecours que l'on peut faire paſſer d'un Art dans un autre, & que l'Ouvrier eſt rarement à portée de connoitre? Le Géomètre, le Mécanicien, les Chymiſte, donneront des vues à l'Artiſte intelligent, pour ſurmonter des obſtacles qu'il n'a point oſé franchir. Ils le mettront ſur la voye pour inventer des Nouveautés utiles; en même tems ils apprendront de lui quelles ſont les parties de la Théorie auxquelles il faudroit s'appliquer d'avantage pour éclairer la pratique, & pour aſſujettir à des Régles ſures un nombre d'opérations délieates, qui dépendant de la juſteſſe du coup d'œil, ou d'un tour de main, & dont la réuſſite n'eſt que trop ſouvent incertaine.

C'est dans cette vue que l'Académie des ſciences dirigeant toujours ſes travaux vers les choſes utiles, a inſpiré aux membres qui la compoſent, le déſir de concourrir à la deſcription des Arts. Cette entrepriſe ne peut manquer d'être utile à nôtre ſiécle; elle le ſera plus encore à ceux qui le ſuivront: c'eſt épargner à la poſtérité beaucoup de tems & de peine, ſi les Arts avoient encore à ſubir de ces grandes révolutions qui les ont autrefois preſque anéantis. Quels monumens plus glorieux & plus utile pourroit-on ériger en l honneur de l'induſtrie humaine?

Mais cette inſtruction ſi utile, ſi néceſſaire, qui fait tant d'honneur à ſes Auteurs, ne peut paſſer dans les mains des Eleves: elle n'eſt point à leur portée. C'eſt une Théorie dont l'étude profonde ne convient qu'aux Maitres de l'Art; & le ſeul fruit qu'on doive s'en promettre à l'égard des Eleves, c'eſt

c'eſt de leur donner à l'avenir des Maitres plus habiles, & de plus parfaits Modéles à imiter.

On peut ſuppléer au défaut d'inſtruction, qu'il eſt ſi difficile de donner aux Eleves dans les Arts mécaniques, par l'uſage d'une liberté légitime, & par l'établiſſement de la diſtribution des prix à ceux des Eleves qui ſe diſtinguent le plus par leur aſſiduité, leur application, leur intelligence, & qui ont le plus approché de la perfection. C'eſt de l'émulation, qu'ils doivent recevoir & qu'il faut attendre les leçons les plus promptes & les plus utiles. Ce genre d'encouragement eſt d'autant plus favorable, que peu de prix ſuffiſent pour former à la-fois un très grand nombre d'Eleves. Chacun d'eux fait tous ſes efforts, pour meriter le premier prix; l'application eſt générale, & le fruit de l'émulation eſt de diriger toutes les mains vers la perfection. C'eſt par des prix que l'Ecoſſe & l'Irlande ont ſecoué le joug de l'oiſiveté & de la pauvreté. On avoit tout à créer dans ces deux Royaumes: on y a ſurmonté tous les obſtacles en recompenſant l'induſtrie du Peuple, ſans gêner ſa liberté.

*Conſidérations ſur le bonheur dans la Profeſſion du Commerce.*

L'Auteur d'un petit traité du Bonheur dans tous les Etats de la Vie, qui a été imprimé à la ſuite de la traduction Françoiſe de l'Education des Enfans par le celébre Locke, prétend que de tous les états de la vie, le Commerce eſt celui dans lequel on peut rencontrer le plus aiſément le bonheur, parceque c'eſt celui qui donne le plus de commodités. Il eſt certain que cet état eſt celui où il eſt le plus facile d'être heureux, mais ce n'eſt pas par la raiſon qu'il procure plus de commodités. A cet égard le Négociant eſt à une grande diſtance des Financiers, & ſi les commodités de la vie conſtituoient le bonheur, le dernier ſeroit aſſurément le plus fortuné des mortels; en peu d'années, ſans riſques & ſans travail, il parvient à l'opulence: ſi le premier arrive à la richeſſe, c'eſt le réſultat d'un travail long, pénible & continuel, après avoir bravé mille hazards, & ſurmonté mille obſtacles. La vie d'un ſeul homme n'y mene pas toujours; il faut quelquefois le concours de deux ou trois générations. Une Guerre de cinq ou ſix ans renverſe ſouvent l'Edifice de fortune, qu'on s'efforçoit d'élever depuis vint ans.

Mais comment le Commerce conduit-il donc plus ſurement au Bonheur, que tout autre état? C'eſt que c'eſt celui de tous qui préſente le plus

plus grand nombre d'occaſions d'exercer la bienfaiſance, ou ce qui eſt la même choſe, de faire du bien à ſes ſemblables; car il eſt inconteſtable que le parfait Bonheur réſide en Dieu. Or la bienfaiſance étant le vrai moyen de rapprocher autant qu'il eſt poſſible, la Nature humaine de la Divine, c'eſt ſurement la route du plus parfait bonheur auquel l'homme puiſſe parvenir ſur la terre. Il s'enſuit que l'état qui favoriſe le plus cette excellente pratique de la vertu, doit conduire plus ſurement au bonheur, que tout autre.

Il ne faut que jetter un regard attentif ſur le Commerce, pour ſe convaincre qu'il préſente continuellement des occaſions de faire du bien à ſes ſemblables. Toutes les opérations du grand Commerce demandent le concours d'une multitude d'hommes: le Négociant qui entreprend ou qui dirige ces Opérations, met tous ces hommes en mouvement; il ſe les aſſocie, mais de maniére qu'il ſe charge ſeul des riſques de l'entrepriſe: quelqu'en ſoit le ſuccès, il leur aſſure toujours la recompenſe de leurs travaux; & lorsmême qu'il perd, ils ſont payés de leurs ſalaires. Envain objecteroit-on que les Matelots, par exemple, lors de la perte totale d'un Navire & de ſa Cargaiſon, n'ont point de gages à répéter. Mais ils ont reçu d'avance le payement de deux mois de gages, qui leur ſont acquis même en cas de Naufrage; ils ont été nourris pendant tout le Voyage aux dépens de l'Armateur; enfin ſi l'on réuſſit à ſauver quelque choſe du Naufrage, il eſt d'abord appliqué au payement de leurs gages, & ils ſont payés des journées qu'ils ont employées au ſauvetage.

Ainsi en France dans le cas de Naufrage, les Matelots ne perdent pas: car outre leur nourriture, ils ont deux mois de gages & tout ce qu'on a pu leur avancer ſur cet objet. Mais tous ceux qui ont travaillé à la conſtruction, à l'équipement & à l'Armement du Navire, ce qui fait une multitude d'Ouvriers, d'Artiſans, de fourniſſeurs, de Marchands, d'hommes de toute eſpéce, retirent un profit certain de l'entrepriſe, quelqu'en ſoit le ſuccès. Il en eſt de même des Manufactures: les riſques tombent ſur l'entrepreneur ſeulement; il peut perdre, mais tous ceux qu'il emploit, gagnent ſurement. Il eſt vrai que ſi les Négocians perdent, ils ſe ruinent, & parconſéquent le bien immenſe qui réſulte de leurs opérations, ceſſe auſſi-tôt: c'eſt pourquoi les gouvernemens éclairés ne ſauroient donner trop d'attention & d'encouragement à une profeſſion qui eſt ſi utile aux autres, lorsmême qu'elle eſt défavorable à ceux qui l'exercent. On objectera peut-être que le dérangement de la fortu-

fortune du Négociant eſt une preuve que cet état ne méne pas toujours au Bonheur, ce qui eſt vrai: mais on répondra que le Négociant partage avec les autres conditions les malheurs attachés à la condition humaine, & qu'enfin il n'eſt point d'établiſſement dans le monde qui n'ait ſes inconvéniens particuliers; on n'a qu'à parcourrir les autres profeſſions, on en trouvera à chaque pas. La queſtion n'eſt pas de trouver dans ce monde une manière d'exiſter ſans inconvénient & parfaitement heureuſe; le bonheur ſouverain ne réſide pas ſur la terre; mais la queſtion eſt de trouver la profeſſion où toute compenſation faite des avantages & des désavantages, on verra une plus grande ſomme de Bonheur.

Si les entrepriſes de Commerce, lors même qu'elles ne ſont pas favorables à ceux qui les forment, ſont utiles aux autres; à plus forte raiſon quand elles ſont favorables à ceux-là, l'utilité dont elles ſont pour ceux-ci eſt plus conſidérable; elle s'étend inſenſiblement ſur un plus grand nombre d'hommes. L'Entrepreneur qui a eu du ſuccès, groſſit ſes entrepriſes, & les multiplie: on a vu des Négocians, même en France où le Commerce eſt moins étendu & moins conſidéré que dans le reſte de l'Europe commerçante, donner continuellement de l'emploi à cinq ou ſix cent hommes à la Mer; & à Terre, à une multitude d'Ouvriers, d'Artiſans, de Fabricans, d'hommes en un mot de toute eſpéce. Mais, dira-t-on, les Négocians ne ſe propoſent dans tout ceci, que leur propre avantage; & ſi celui des autres s'y trouve lié, ce n'eſt pas ce motif qui les détermine principalement; ils ne conſultent que leur intérêt. Il eſt aiſé de répondre: ſi les Négocians conſultent leur intérêt, cette détermination leur eſt commune avec tous les hommes en général, de quelque condition qu'ils ſoient. Il eſt ſenſible que des particuliers dont les moyens ſont toujours bornés, ne pourroient pas entreprendre de faire travailler un ſi grand nombre d'hommes, ſans l'eſpérance d'un avantage perſonnel & indépendant de l'honneur d'être utiles aux autres. Mais il ſuffit que l'on reconnoiſſe que les opérations du Commerce ſont utiles à un grand nombre d'hommes, quelqu'en ſoit le ſuccès, rélativement au Négociant, pour laiſſer ſubſiſter la propoſition qui eſt ici nôtre objet, qui eſt que la profeſſion qui fait du bien à un plus grand nombre d'hommes, eſt celle qui doit avoir un plus grand lot de Bonheur.

Aureste, quoique le Négociant, comme tous les autres hommes, ſe propoſe d'abord ſon bien-être, il eſt bien flateur pour lui de ne pouvoir le fonder que ſur celui d'autrui, pendant qu'il y a tant d'autres profeſſions qui ne procurent le bien-être à ceux qui les exercent, que par le malheur

de leurs ſemblables. L'Amour de ſoi-même, qu'il faut bien diſtinguer de l'amour propre, puiſqu'il n'eſt pas excluſif comme lui, bien loin d'être un mal, eſt la régle & la meſure de l'amour du prochain. La Réligion Chrêtienne qui éleve l'homme en quelque ſorte au-deſſus de lui-même, a conſacré ce beau précepte de la Loi naturelle, en ordonnant d'aimer ſon prochain comme ſoi-même.

MAIS quand le Négociant, parvenu à une fortune conſidérable, ſe ſent entrainé par l'amour d'une vie douce & tranquile, & que tout le ſollicite à ſe retirer du Cahos des affaires pour ne vivre, que pour lui, ſes parens & ſes amis, ne merite-t-il pas les plus grands éloges quand il reſte dans les affaires, & qu'il y reſte par les nobles motifs qu'il exprime ainſi: „ Il me con„ viendroit très-fort de me retirer du Commerce pour ma propre ſatisfac„ tion, mais ſi je prends ce parti, il y aura un grand nombre d'hommes qui „ ſouffriront de ma retraite". Que l'on ne croie pas que le nombre de ceux qui penſent ainſi, ſoit infiniment petit. Cette profeſſion ſi honnorable, malgré l'envie & les préjugés qui s'efforcent ſi ſouvent de l'avilir, compte parmi ſes membres une multitude de Phylantropes. On ne doit pas en être étonné: le Commerce embraſſant néceſſairement dans ſes opérations l'utilité publique, les Négocians contractent inſenſiblement l'habitude de la bienfaiſance. Tantôt on les voit touchés de la miſére d'une famille qui manque de tout, en adopter en quelque ſorte les enfans, en placer un dans un comptoir, embarquer l'autre ſur un Navire pour en faire un Marin, en faire paſſer un troiſiéme dans les Colonies, les mettre tous enfin ſur la route de l'aiſance & de la fortune: tantôt on les voit établir des Manufactures uniquement pour procurer du travail aux pauvres, & conſéquemment à ce but exquis n'y employer que des matiéres brutes, plûtôt que des matiéres préparées, que l'Etranger leur fourniroit à meilleur marché. Ici l'un d'eux achete d'un Gentilhomme une Terre conſidérable, on ſigne le contract; le Vendeur le ſcelle de ſes pleurs; l'Acheteur attendri & ſurpris, lui demande quel eſt le ſujet de ſa douleur? N'eſt-il pas bien cruel, répond le Gentilhomme, d'être obligé de vendre une Terre qui eſt depuis ſi long-tems dans ma maiſon, pour me procurer les quarante mille Livres de comptant que vous me donnez? Le Négociant déchire le contract & prête les quarante mille Livres. Là un autre Négociant, marchant ſur les trâces du Divin Strozzy (*a*), ſe félicite avec un de

(*a*) M. Strozzy, le dernier de ſa maiſon, avoit 80000 Liv. de rente, il en dépenſoit 6000 ſeulement pour lui, & le reſte en bienfaiſance. Peu de tems avant le bouleverſement de Lisbonne, il y étoit paſſé avec tous ſes biens. Cet homme peut-être unique, a péri ſous les ruines.

de ſes amis d'avoir trouvé un nouveau moyen d'être utile à ſon pays, en y introduiſant une nouvelle branche de Commerce, qui doit procurer une Marchandiſe de première néceſſité qui manquoit, & occaſionner le débouché d'une denrée que ſa trop grande abondance aviliſſoit. En un mot toutes les fois qu'il y a des malheurs particuliers ou publics à reparer, on les voit s'empreſſer à donner des preuves d'humanité, de patriotisme & de zéle. En 1711 après une guerre longue & ruineuſe, les finances de France ſe trouvoient épuiſées; les Négocians de St. Malo verſèrent tout-à-coup dans le Tréſor Royal pluſieurs milions, & ſauvèrent le Royaume: dans la guerre de 1742 l'Angleterre ſe trouva dans une criſe affreuſe, ſon crédit ébranlé alloit tomber: un Négociant célébre de Londres tend la main à ce crédit, le ſoutient, le reléve & le raffermit. Mais ſans s'arrêter à raſſembler toutes les anecdotes honnorables pour le Commerce & les Négocians, recapitulation qui auroit trop l'air d'un Panégyrique, nous en avons dit aſſez pour faire voir que cette Profeſſion eſt toujours ſur la route de la bienfaiſance, & parconſéquent ſur celle qui doit conduire plus ſurement au bonheur.

ruines de cette malheureuſe Ville: ce grand homme écrivoit peu de jours avant à l'un de ſes amis, „ félicitez moi, je viens de découvrir un nouveau moyen de faire du bien aux hom„ mes". Journ. étrang. année 1758.

FIN DU TOME SECOND.



Adl 1455383